

Tanja Lehtinen

LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN TOISESSA EU-MAASSA

Tuotantotalouden koulutusohjelma
2016

LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN TOISESSA EU-MAASSA

Lehtinen, Tanja
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Tuotantotalouden koulutusohjelma
Joulukuu 2016
Ohjaaja: Pajala, Anssi
Sivumäärä: 51

Asiasanat: sisämarkkinat, vienti, tuonti, arvonlisävero, agentuuri, kuljetus, Irlanti

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, mitä tulee tietää liiketoiminnan aloittamisesta toisessa EU-maassa. Työ kirjoitettiin mahdollisimman johdonmukaiseksi ja helppolukaiseksi ohjeeksi kansainvälistymisestä kiinnostuneille pk-yrityksille.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsiteltiin kansainvälistymiseen liittyviä tärkeimpiä perusasioita aina viranomais määräyksistä kuljetusmuotoihin. Työssä perehdyttiin asioihin, joita tulee harkita ja jotka tulee tietää ennen kansainvälistymistä. Työ rajoittui EU:n sisämarkkinoihin.

Empiirinen osa koostuu esimerkistä, jonka avulla käydään edellä käytyä teoriaa läpi. Esimerkissä perustettiin yritys Irlantiin ja selvitettiin liiketoiminnan aloittamiselle tarpeelliset maakohtaiset tiedot. Siinä vastataan muun muassa kysymyksiin, miten yritys rekisteröidään, kuinka paljon se maksaa, onko yrityksille olemassa halpakorkoista lainaa tai starttirahaa.

EU-alueen kansalaisilla on neljä vapautta: ihmisten, pääoman, tavaroiden ja palveluiden vapaa liikkuvuus. Ne helpottavat sisämarkkinoita, sillä suurimmat haasteet ovat poistettu. Kaikki ei kuitenkaan ole niin yksinkertaista ja helppoa suomalaisen pk-yrityksen silmin, jäljellä on vielä haasteita. Niitä haasteita läpikäydään tässä työssä.

STARTING A COMPANY IN ANOTHER EU COUNTRY

Lehtinen, Tanja

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Industrial Management

December 2016

Supervisor: Pajala, Anssi

Number of pages: 51

Key words: internal market of the EU, export, import, VAT, transportation, Ireland

The purpose of this thesis was to find out what kind of things people should know when they start a new company in another EU country. The aim was to write a guide for businesses interested in internationalization. As a result, the content of the thesis aims to be logical and easy to read in order to be used as a guide in the internationalization process.

The theoretical part of the thesis deals with the most important basic things related to internationalization. These include for example the official regulations on the different forms of transportation. The thesis highlights the issues which need to be considered and the basic facts which one has to master before internationalization. The thesis only deals with issues related to the internal market in the EU.

The empirical part consists of an example case which is used as a tool to illustrate the issues presented in the theoretical part. In this example a company is founded in Ireland. Before setting up the company, it is imperative to get familiar with the necessary country-specific facts. This part describes the registration of the company, its costs and whether the company can get a low cost loan or starting funds.

The EU citizens have four basic rights: free mobility of people, capital, goods and services. All these liberties make it easy to work in the internal market of the EU, because the most difficult challenges have been removed. However, everything is not simple from the perspective of a Finnish SME entrepreneur but there are still many challenges. These challenges are also considered in this thesis.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Taustat.....	5
1.2	Tavoitteet ja rajaukset.....	5
2	SUOMI JA KANSAINVÄLINEN KAUPPA.....	7
3	ULKOMAANKAUPAN VIRANOMAISMÄÄRÄYKSET, EU	9
3.1	EU:n sisämarkkinat.....	9
3.2	Tuonti- ja vientirajoitukset.....	12
3.3	Viennin asiakirjat niiden sisältö.....	13
3.4	Ulkomaankaupan maksutavat	15
3.5	Arvonlisäverotus	20
3.6	CE-merkintä.....	21
3.7	Tuotevastuu.....	22
4	LIIKETOIMINNAN ERI VAIHTOEHDOT	24
4.1	Yrityksen perustaminen ulkomaille	24
4.2	Tuotteen tai palvelun lisensointi	24
4.3	Sopimusvalmistajan käyttäminen	25
4.4	Osakkuus ulkomaisessa yrityksessä, joint venture	26
4.5	Agenttuuri	26
5	SOPIMUKSET	28
5.1	Sopimuksen solmiminen.....	28
6	KULJETUSMUODOT JA TOIMIJAT.....	29
6.1	Merikuljetus	29
6.2	Lentokuljetus.....	31
6.3	Yhdistelmäkuljetus	33
6.4	Kuljetusvakuutukset ja toimituslausekkeet.....	34
7	ULKOMAANKAUPPAAN LIITTYVÄT RISKIT	35
8	ESIMERKKI: YRITYKSEN PERUSTAMINEN IRLANTIIN	38
8.1	Irlannin tasavalta.....	38
8.2	Verotus.....	39
8.3	Yrityksen perustaminen	40
8.4	Kuljetus	45
9	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	47
	LÄHTEET.....	49

1 JOHDANTO

1.1 Taustat

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii anonymi pk-yritys. Yritys on kiinnostunut kansainvälisistä markkinoista, muttei omaa riittävästi tietoa, jotta pystyisi arvioimaan toiminnan aloittamiseen liittyvää käytännön työmäärää ja syntyviä kuluja.

Kansainvälistymistä EU:n sisällä pidetään nykypäivänä liikkuvuutta vapauttavien säästösten vuoksi helpompana kuin ennen. Tämä ei kuitenkaan aina ole itsestäänselvyys pk-yrityksille. Ongelmana nähdään ohjeistuksen puutteellisuus, hajanaisuus sekä todenmukaisuus.

Toimeksiannon johdosta tästä opinnäytetyöstä tehtiin ohje, jonka avulla on helpompi lähteä kansainvälistymään. Ohje uusille tai jo olemassa oleville, kansainvälistymisestä kiinnostuneille yrityksille, on pyritty kirjoittamaan helppolukuiseksi. Tämä työ perehdyttää asioihin, joita tulee tietää ja harkita ennen kansainvälistymistä. Työ on kirjoitettu suomalaisen yrityksen/yksityishenkilön näkökulmasta.

Opinnäytetyön teoria on koottu pääosin kirjallisista lähteistä ja uudempaa päivitettyä tietoa on kerätty sähköisistä lähteistä (e-kirjat ja internet sivut). Empiirinen osa on koottu useita eri lähteitä käyttäen ja on siten pyritty luomaan mahdollisimman kattava kokonaisuus.

1.2 Tavoitteet ja rajaukset

Opinnäytetyön teoriaosuuden tarkoituksena on hahmottaa, mitä kansainväliseen kauppaan ryhtyessä tulee tietää. Teoriaosuudessa käydään läpi viranomaismääräyksiä, yrityksen toimintamalleja, etenkin Suomelle oleellisia kuljetusmuotoja sekä ulkomaankauppaan liittyviä riskejä.

Työ rajoittuu toimeksiannon mukaan EU:n sisäpuolelle, käsitellen siis vain sisämarkkinoita. Työssä ei keskitytä erityisesti minkään tuotteen markkinoille vientiin vain ai-noastaan käsitellään pintapuolisesti yleisimmät ja oleellisimmat asiat kansainvälistymisestä.

Empiirinen osa koostuu realistisesta esimerkistä, jossa käytetään teoriaosuuden luomaa pohjatietoa hyväksi. Esimerkissä perustetaan yritys toiseen EU-maahan, Irlantiin. Yrityksen perustamista varten selvitettiin, millainen Irlanti on talousalueena, maan veroasiat, yritysmuodot, yrityksen ja verkkotunnuksen rekisteröintiin liittyvät asiat, kirjanpito, liiketilan vuokraus sekä kuljetusmahdollisuudet. Tämä esimerkki luotiin havainnollistamaan edellä käytyä teoriaa. Tavoitteena oli saada työstä selkeä suomenkielinen ohje, joka auttaa ymmärtämään, mitä kaikkea tulee tietää kansainvälistymisestä EU:n sisällä.

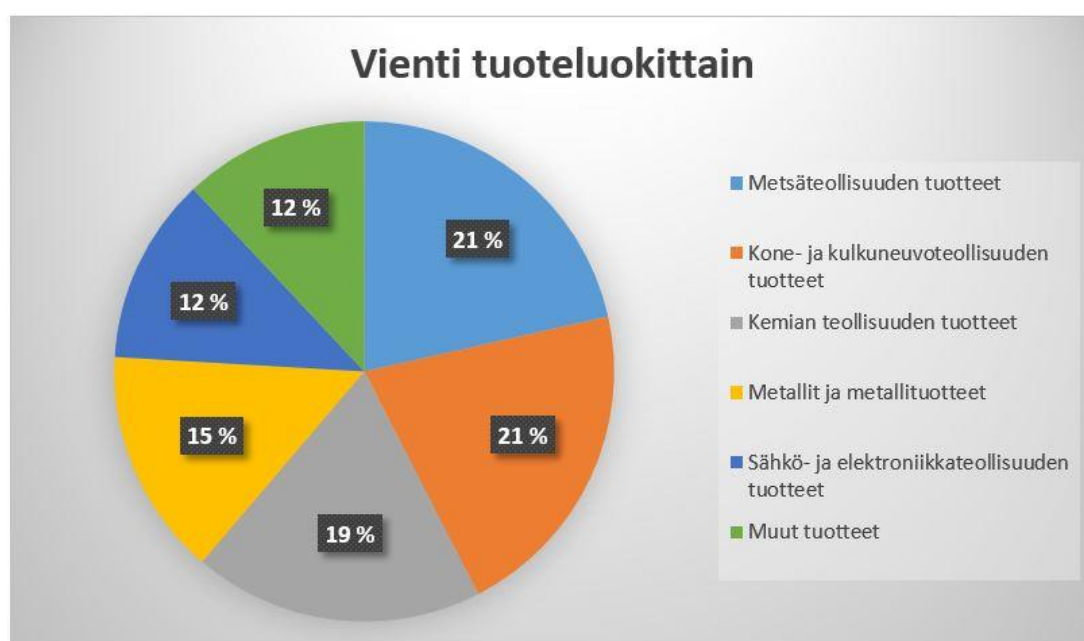
2 SUOMI JA KANSAINVÄLINEN KAUPPA

Suomi oli teollisuusmaiden huipulla 2000-luvun alussa. Olimme selvinneet 1990-luvun lamasta ja kääntyneet uuteen nopeaan kasvuun muiden Pohjoismaiden tapaan. Kansainvälisen finanssikriisin, talouskriisin sekä Euroalueen velkakriisien myötä myös Suomen kokonaistuotanto on kärsinyt merkittävästi. (Koskenkylä 2014, 11.)

Kauppakumppanit

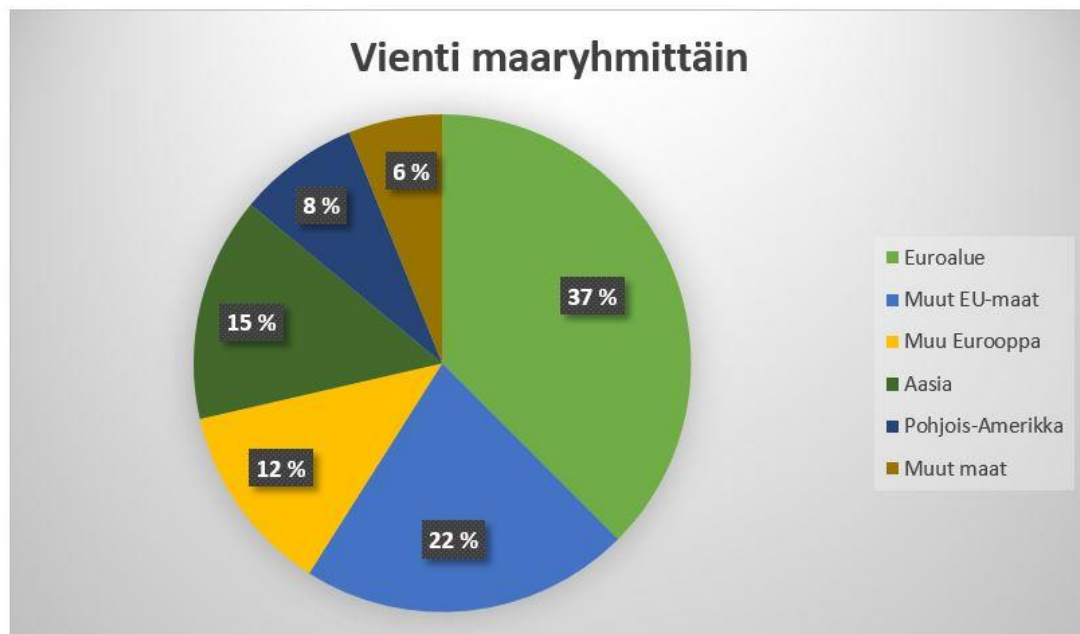
Suomen talous on perinteisesti ollut hyvin riippuvainen ulkomaankaupasta, joka on korostunut viime vuosina sekä talouden nousu- että laskusuhdanteissa.

Suomessa pk-yritysten osuus viennistä on pieni, vain 27 prosenttia ja osuus koko viennistä vain neljä prosenttia. Viennin heikko menestys viime vuosina on lähtöisin sekä rakenteellisista ja laadullisista ongelmista että kustannuskilpailukyvyyn heikkenemisestä. (Koskenkylä 2014, 95; 23.)



Kuvio 1. Suomen viennin jakautuminen tuoteluokittain vuonna 2015. (Tullin www-sivut 2016.)

Kuten kuviosta 1. voi nähdä Suomelle tärkeimpiä vientituotteita vuonna 2015 oli metsä-, kone- ja kemianteollisuuden tuotteet. Kuvio 2. esittää Suomelle tärkeimpiä vientialueita.



Kuvio 2. Vienti maaryhmittäin 2015. (Tullin www-sivut 2016.)

Suomen tavaraviennistä EU-maiden osuus vuonna 2015 oli 59% ja euroalueen 37 %. Suomen tärkeimmät vientimaat vuonna 2015 olivat Saksa, Ruotsi ja USA. Tärkeimmät tuontimaat taas olivat Saksa, Ruotsi ja Venäjä. (Tullin www-sivut 2016.)

3 ULKOMAANKAUPAN VIRANOMAISMÄÄRÄYKSET, EU

3.1 EU:n sisämarkkinat

EU:n sisämarkkinoilla tavarat, palvelut ja ihmiset liikkuvat yhtä vapaasti maasta toiseen kuin maan sisällä. EU:n kansalaiset voivat matkustaa ja asua vapaasti jäsenvaltioiden alueella työn, opiskelun tai eläkepäivien viettämisen merkeissä. Vapaan kaupan ja liikkuvuuden tieltä on poistettu satoja teknisiä, lainsäädännöllisiä ja byrokraattisia esteitä. Yritykset ovat laajentaneet toimintaansa ja lisääntynyt kilpailu on luonut alhaisempia hintoja ja lisännyt valinnanvaraa kuluttajalle. Talouden yhdentyminen on muodostanut hyvän suojan talouden taantumia vastaan. (Euroopan unionin www-sivut 2016.)

EY:n perustamissopimuksen tavaroiden vapaata liikkuvuutta koskevat keskeisimmät määräykset ovat 28 ja 29 artikla, jotka kieltävät tuonnin ja viennin määrällisiä rajoituksia vaikutuksiltaan vastaavat toimenpiteet. (Alanen 2002, 1.)

28 artikla

1. *Unioniin sisältyy tulliliitto, joka käsittää kaiken tavaroiden kaupan ja merkitsee, että vienti- ja tuontitullit sekä kaikki vaikutukseltaan vastaavat maksut ovat kiellettyjä jäsenvaltioiden välillä ja että toteutetaan yhteinen tullitariffi suhteessa kolmansiin maihin.*
2. *Tämän osaston 30 artiklan ja 3 luvun määräyksiä sovelletaan jäsenvaltioista peräisin oleviin tuotteisiin sekä sellaisiin kolmansista maista tuleviin tuotteisiin, jotka ovat jäsenvaltioissa vapaassa vaihdannassa.*

29 artikla

Kolmansista maista tulevien tuotteiden katsotaan oleva jäsenvaltiossa vapaassa vaihdannassa, jos tuontimuodollisuuksia on noudatettu ja tuotteista on tässä jäsenvaltiossa kannettu niistä menevät tullit tai vaikutukseltaan vastaavat maksut eikä näitä tulleja tai maksuja ole kokonaan tai osittain palautettu.

34 artikla (aiempi EY-sopimuksen 28 artikla)

Jäsenvaltioiden väliset tuonnin määrälliset rajoitukset ja kaikki vaikutukseltaan vastaavat toimenpiteet ovat kiellettyjä.

35 artikla (aiempi EY-sopimuksen 29 artikla)

Jäsenvaltioiden väliset viennin määrälliset rajoitukset ja kaikki vaikutukseltaan vastaavat toimenpiteet ovat kiellettyjä.

(Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2012/28-29/EU; 34-35 artikla.)

Tavaroiden vapaa liikkuvuus, joka on ensimmäinen sisämarkkinoiden neljästä vapaudesta, varmistettiin poistamalla tullit ja määrälliset rajoitukset lisäksi kieltämällä muut vaikutukseltaan vastaavat toimenpiteet. Vuonna 2008 hyväksytyllä uudella lainsäädäntökehyksellä on vahvistettu huomattavasti tuotteiden kaupan pitämistä koskevia sääntöjä, tavaroiden vapaata liikkuvuutta ja CE-merkintää. (Euroopan parlamentin www-sivut 2016.)

Perussopimuksen määräykset tavaroiden vapaasta liikkuvuudesta soveltuu ainoastaan jäsenvaltioiden välistä kauppaa rajoittaviin toimenpiteisiin. Puhtaasti jäsenvaltioiden sisäiset rajoituksen eivät kuulu määräysten soveltamisalaan. Täten jäsenvaltio voi vapaasti rajoittaa omalla alueellaan valmistettujen tuotteiden kauppaa, mutta haittaamatta vientiä tai tuontia jäsenvaltioihin. Määrällisillä rajoituksilla tarkoitetaan kansallisia toimenpiteitä, jotka rajoittavat tuontia toisista jäsenvaltioista tuotteen määrän tai arvon perusteella, jossa ääritapauksena on tuotteen tuontikielto. (Alanen 2002, 13-20.)

1970-luvun lopusta lähtien on tehty paljon työtä kansallisen lainsäädännön yhdenmukaistamiseksi. Yhdenmukaistamisesta annetulla unionin lainsäädännöllä on mahdollistettu säännösten synnyttämien esteiden poistaminen ja lisäksi laadittu yhteisiä sääntöjä. Yhdenmukaistamista ovat helpottaneet määräenemmistöpäätösten käyttöönotto useimpien sisämarkkinoiden toteuttamiseen liittyvien direktiivien hyväksymisestä. Toimivien sisämarkkinoiden toteuttaminen edellyttää tavaroiden vapaan liikkuvuuden kaikkien jäljellä olevien esteiden poistamista. Komission kesäkuussa 1985 julkaisemassa valkoisessa kirjassa määritettiin kaikkien fyysisten ja teknisten esteiden sekä toimenpiteiden poistamista. Tästä suurin osa on toteutettu, mutta sisämarkkinoilla on

vielä tehtävä merkittäviä uudistuksia, jotta kykenisimme vastaamaan tekniikan kehityksen haasteisiin. Uudistuksia tarvitaan, jotta voidaan parantaa EU:n kilpailukykyä. (Euroopan parlamentin www-sivut 2016.)

EU- ja ETA-maiden alueella kaupan käynti on vapaata, eikä maat saa asettaa tuonnille tai viennille määrällisiä rajoituksia tai muuten rajoittaa kauppaa. Rajoituksia ja kieltoja voidaan kuitenkin asettaa tuotteille, jos yhteinen etu niin edellyttää. Jos tuotteet tai palvelut uhkaavat julkista moraalia ja yleistä turvallisuutta, ympäristöä tai ihmisten, eläinten tai kansan terveyttä on perustellusti oikeutettua asettaa rajoituksia. (Sinun Eurooppasi www-sivut 2016.)

Jäljellä olevat haasteet

Viime vuosina sisämarkkinoiden toimintaa on parannettu usein konkreettisoin toimin. Tästä huolimatta eivät sisämarkkinat kaikilla aloilla toimi täysin moitteitta. Ongelmia esiintyy etenkin digitaali-, energia- ja palvelualoilla. EU:n jäsenmaat voivat korjata toiminnassa ilmeneviä puutteita huolehtimalla lainsäädännön kunnollisesta täytäntöönpanosta. Tulevaisuudessa Euroopan sisämarkkinoita tullaan kehittämään edelleen, jotta voidaan hyödyntää markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia kasvun moottorina. (Euroopan unionin www-sivut 2014.)

Sisämarkkinoilta löytyy vielä haasteita, sillä yhdentyminen toisilla aloilla vie kauemmin aikaa. Etenkin kansallisten verojärjestelmien väliset erot vähentävät tehokkuutta ja hidastavat yhdentymistä huomattavasti. (Euroopan unionin www-sivut 2016.)

Palveluala on avautunut hitaammin kuin tavaramarkkinat. Palvelualojen yritykset ovat jo vuodesta 2006 lähtien voineet tarjota palvelujaan kotimaastaan muihin maihin, tästä huolimatta on avautuminen ollut kankeaa. Myös sähköinen kaupankäynti jäsenvaltioiden välillä on käynnistynyt hitaammin kuin kansainvälisellä tasolla. Eri maiden soveltamisissa normeissa, säännöissä ja käytännössä on suuria eroja. (Euroopan unionin www-sivut. 2016.)

Vaikka toisessa jäsenvaltiossa on mahdollista työskennellä vapaasti, se ei käytännön tasolla aina onnistu niin helposti. Ammattipätevyyden tunnistamista koskevia sääntöjä

tulisi yksinkertaistaa. Tämä edesauttaisi pätevien työntekijöiden hakeutumistaan alansa töihin toiseen EU-maahan. (Euroopan unionin www-sivut 2016.)

3.2 Tuonti- ja vientirajoitukset

Tuonti ja vienti ovat käytännössä sama asia, mutta toimivat vastakkaisilta suunnilta. Suomalaisesta näkökulmasta katsottua tuontiproblematiikka keskittyy ulkomaiseen toimittajaan ja tämän luotettavuuteen sekä kaupan kohteena olevan tuontitavaran tai -palvelun tekniisiin tuontijärjestelyihin. Viennissä sitä vastoin ongelmat ovat laajempia ja keskittyvät yleensä markkinointiin. (Pasanen 2005, 16.)

EU:n jäsenvaltiot sopivat vuonna 1987 julkaistussa ns. Valkoisessa kirjassa yhteisön tiivistämisestä turvaamalla tavaroiden, palvelujen, ihmisen ja pääoman vapaan liikkuvuuden jäsenvaltioiden välillä. Vuoden 1993 alusta lähtien tavaroiden vapaa liikkuvuus toteutettiin poistamalla jäsenvaltioiden välisiltä rajoilta tullimuodollisuudet. (Pasanen 2005, 461.)

Tuonnilla tarkoitetaan tuontia EU:n ulkopuolelta, sisämarkkinoilla tarkoitetaan sellaisia lähetyksiä, jotka lähetetään EU:n sisällä toiseen jäsenmaahan. Sisämarkkinoilla ei ole muodollisia tulliselvityksiä. Tieto saapuvasta tavaraerästä kerätään mm. rahtiasiakirjoista tai suorilla kontakteilla toimijoihin. (Eviran www-sivut 2016.)

Ulkomaan kaupan käynnissä tullimaksut ovat yksi kaupan rajoituksista. Vientiä enemmän kuitenkin häiritsee maiden erilaiset tekniset vaatimukset, terveystoimenpiteet, turvallisuusstandardit sekä erilaiset kansalliset säännöt ja lisenssit. Euroopan unionin yhteisellä lainsäädännöllä ja direktiiveillä on voitu luoda tuotteille yhtenäiset standardit ja vaatimukset, ja näin helpottaa sisämarkkinoita. Sisämarkkinoihin kuuluu osana myös ihmisten vapaa liikkuminen unionin alueella. (Euroopan parlamentti selkokielellä www-sivut 2016.)

Tuontiin (ulkomaat) kohdistuu toisinaan tullin lisäksi myös määrällisiä rajoituksia, niitä hallinnoidaan tuontikiintiöillä, jotka voivat olla EU:n määrittämiä tai osapuolten

yhdessä sopimia. Joidenkin tuotteiden tuontia yhteisöön (EY) on rajoitettu määrällisesti ns. tariffikiintiöllä, jonka tarkoitus on lisätä maiden kilpailukykyä EU:n markkinoilla sekä turvata yhteisössä sellaisen tavarankäytön täydellisen tai osittaisen tullittomuus, jota ei riittävästi valmisteta tai tuoteta yhteisön alueella. (Pasanen 2005, 468.)

Vaikka EU-säädökset takaavat vapaan liikkuvuuden, markkinoille lähtiessä on hyvä selvittää mahdolliset maakohtaiset rajoitukset etenkin elintarvikkeissa.

3.3 Viennin asiakirjat niiden sisältö

ATA carnet -tulliasiakirja

Tulliasiakirja väkiaikaiseen vientiin. Sen nojalla voi viedä tulliyleissopimukseen liittyneisiin maihin näyttelytavaraita, ammatinharjoittamisvälineitä ja kaupallisia tavarannäytteitä. Järjestelmään on liittynyt 74 maata ja se helpottaa sekä yksinkertaistaa väliaikaista tullivapausmenettelyä. ATA carnet korvaa vientiasiakirjat lähtömaassa ja väliaikaisessa vientimaassa tarvittavat tuontiasiakirjat. Se toimii myös tavaroiden kauttakuljetusasiakirjana. Lisäksi se sisältää kansainvälisesti hyväksyttävän takuun, joka kattaa mahdollisen tullin ja tuontiverot maahantuotavista tavaroista. ATA carnet on voimassa vuoden ja sitä myöntävät kauppakamarit. (Keskuskauppakamarin ATA-carnet www-sivut 2016.)

Euroopan yhteisön yleinen alkuperätodistus

European Community Certificate of Origin käytetään Euroopan yhteisön ja kolmansien maiden välisessä kaupassa. Todistus vaaditaan maihin, joiden kanssa yhteisöllä ei ole vapaakauppasopimusta, mutta tarvitsevat alkuperätodistuksen erilaisten kauppapoliittisten toimenpiteiden (rajoitukset, kiellot, kiintiöt) oikeaan kohdentamiseen sekä ulkomaankaupan tilastointiin. Alkuperätodistus on määrämuotoinen, sarjanumerolla varustettu lomake, johon kuuluu viejän allekirjoittama hakulomake, tavarankäytön mukana vientimaahan lähetettävä alkuperäiskappale ja jäljennöskappale arkistoon. Alkuperätodistuksen saa omasta kauppakamarista. (Keskuskauppakamarin www-sivut 2016.)

Kauppalasku

Kaupallisista lähetyksistä laadittavan kauppalaskun tulee sisältää kauppasopimuksen pääkohtien lisäksi erinäisiä tietoja tavarán ostajalle, tulliviranomaisille, huolitsijalle, kuljetusliikkeelle ja myyjän mahdollisille kauppaedustajille. Tiedot tulee ilmoittaa mahdollisimman tarkasti ja kaupantekovaiheessa ostajan on syytä ilmoittaa myyjälle kauppalaskua koskevat vaatimukset. (Logistiikan maailma www-sivut 2016.)

Tullille tulee esittää kauppalasku, mikäli tullausarvo määritetään kauppá-arvon perusteella. Siitä olisi hyvä käydä ilmi ainakin taulukon 1 antamat tiedot.

Taulukko 1. Kauppalasku. (Tullin www-sivut 2016.)

- myyjän nimi ja osoite
- ostajan nimi ja osoite
- kauppalaskun asettamispäivä, numero, tilausnumero
- kollien lukumäärä, laji, bruttopaino, merkki ja numero
- tavarán kauppanimike ja määrä sekä hinta
- hintatiedot ja valuuttalaji tavaralajeittain ja koko erán loppusumma
- mahdollisen alennuksen määrä ja peruste sekä maksuehdot
- toimitus ja maksuehdot
- tavarán alkuperämaa
- kuljetusreitti ja -väline

Force majeure -todistus

Ylivoimaisella esteellä tarkoitetaan tapahtumia jotka sattuvat sopimuksen teon jälkeen, joihin ei voi vaikuttaa, jotka eivät ole olleet sopimusta tehtäessä ennakoitavissa tai jotka estävät sopimuksen täyttämisen osaksi, kokonaan tai tekevät sen kohtuuttoman vaikeaksi. (Keskuskauppakamarin www-sivut 2016.)

Ylivoimaisten esteiden merkitys on huomattava jokaisessa sopimustyyppissä, etenkin silloin kun jollain on toisen velvollisuus suorittaa jotakin. Kansainvälisen kaupan pitkässä ja monitahoisessa prosessissa saatetaan joutua epätavallisiin olosuhteisiin, joita ei ennalta voida ottaa huomioon tai myöhemmin torjua. Lausekkeen sisältö voi vaihdella niin, että ylivoimaisen este voidaan määritellä ääritapauksissa esteeksi, jota ei ole voitu ottaa huomioon tai vain sopijapuolesta riippumattomaksi esteeksi. Ylivoimaiset

esteet voidaan määritellä luetteloimalla. Ylivoimaiseen esteeseen vedotessa on mahdollista saada todistus paikalliselta kauppakamarilta. (Pasanen 2005, 98.)

Rahtikirjat

Kansainvälisessä kuljetuksessa kuljetussopimus vahvistetaan rahtikirjalla, kuljetussopimuksen solmiminen on vapaamuotoista. Sopimuksen osapuolia ovat lähettäjä, kuljettaja ja vastaanottaja. Rahdinkuljettajan vastaanottaessa tavara kuljetukseen, tulee hänen tarkastaa rahtikirjan tiedot ja pakkausten kunto. Rahtikirjaan tulee merkitä vauraus puutteellisuuksista tai siitä, jos tietoja ei ole voitu tarkistaa. Rahtikirjassa tulee ilmetä ainakin: rahtikirjan tekopaikka ja -aika, lähettäjän, rahdinkuljettajan sekä vastaanottajan nimi ja osoite, tavarantoimittajan luovuttamispaikka ja -päivä, tavarantoimittajan yleisnimi, kollien lukumäärä, kokonaispaino, kustannukset, maininta sovellettavasta laista sekä ohjeet tullille, jos on tarpeen. Myös muita tietoja voi rahtikirjaan lisätä, kuten lisäkustannukset, tavarantoimittajan arvo, lisäohjeet, toimituslauseke tai rahdin maksupaikka. (Pasanen 2005, 316-317.)

3.4 Ulkomaankaupan maksutavat

Kansainväliset pankit toteuttavat maksuliikennettä toistensa kanssa täysin riippumatta maksutavasta. Pankit hyödyntävät niiden yhteistä tietoliikenneverkkoa SWIFT:tä (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). SWIFT verkosto takaa virheettömän ja ajantasaisen tiedonsiirron maksun lähettäjältä saajalle. (Pasanen 2005, 200.)

Ulkomaan maksu, maksumääräys

Yleisin kansainvälisen kaupan maksutapa on ulkomaanmaksu. Kaupan osapuolet käyttävät maksutapaa luottaen, että ostaja hoitaa maksunsa. Pankkien hoitama ulkomaanmaksu on edullisin ja turvallisin maksutapa. Lähtevä ulkomaanmaksu perustuu maksajan antamaan kirjalliseen ohjeeseen ehdoista, rajoituksista ja peruuttamattomasti hyvittää saajan tiliä. Maksaja ilmoittaa maksun tiedot pankkien yhteisellä lähtevän ulkomaan maksun toimeksiantolomakkeella tai reaaliaikaisesti internetissä. Yritysten apuna toimeksiantoja tehtäessä ovat pankkien elektroniset palvelut. Maksunsaajan eli

myyjän tulee antaa maksua varten yksityiskohtaiset tili- ja pankkitiedot maksajalle, jotta varat saapuisivat perille turvallisesti ja nopeasti. (Pasanen 2005, 202.)

Shekki

Maanrajoja ylittävässä kansainvälisessä kaupassa ei tulisi käyttää shekkejä maksuvälineenä. Shekin lunastettavuus ja turvallisuus ovat kyseenalaistettavissa. Nykypäivän pankkien maksutekniikka ja tiedonsiirto SWIFT-verkossa merkitsevät shekin käytön olevan tästä ajasta jälkeenjäänyttä. Tästä kuitenkin huolimatta eräät maat kuten Yhdysvallat, Kanada, Iso-Britannia, Ranska ja Saksa arvostavat shekkiä maksutapana. Kaupan osapuolten välisessä kaupan asiakirjassa sovitaan maksutavaksi shekki tai ostaja maksajana lähettää shekin myyjälle omien periaatteidensa perusteella. Ostajan tulee hankkia shekki pankista, jolloin pankki myy pankkishekin ostajalle ja asettaa saajaksi myyjän tai tämän määräämän. Ostaja postittaa shekin myyjälle ja myyjä esittää sen lunastettavaksi omassa tilipankissaan. Lunastava pankki toimittaa shekin shekissä mainittuun maksajapankkiin ja saatuaan ilmoituksen varojen siirrosta, lunastava pankki viimeistään suorittaa maksun shekin esittäjälle eli myyjälle. (Pasanen 2005, 204.)

Ulkomaan perittävä

Ulkomaan perittävässä antaa toimeksiantaja eli myyjä pankilleen perimistehtävän ja siihen liittyvät asiakirjat. Tällöin lähettäjäpankki (toimeksiantajan pankki) toimittaa tehtävän kirjeenvaihtajapankilleen (perittävälle pankille), pyytäen tätä luovuttamaan asiakirjat ostajalle maksua vastaan. Perivä pankki vastaanottaa asiakirjat ja ilmoittaa niistä maksalle, jonka jälkeen myöhemmin saa maksajalta suorituksen tai hyväksymisen vekseliin. Tämän jälkeen voi perivä pankki tilittää perityn määrän lähettäjäpankin ohjeiden mukaisesti. Vientikaupassa ostaja saa myydyn tavaran hallintaan oikeuttavat asiakirjat haltuunsa vasta lunastamalla perittävän. Ostaja ja perivä pankki eivät voi muuttaa perimisohjeita ilman toimeksiantajan suostumusta. Perittävätoimeksianto edellyttää aina kirjallisia ohjeita siitä, mitä asiakirjoja perittävä käsittää, kenelle ne luovutetaan, millä ehdoilla, miten perittävän määrä tulee tilittää lähettäjäpankille ja kuka maksaa aiheutuvat kulut toimeksiannon käsittelystä. (Pasanen 2005, 206-207.)

Vekseli

Vekseli on määrämuotoinen velkasitoumus, jonka käyttökelpoisuus maksuvälineenä perustuu siihen, että vekselilainsäädäntö tekee siitä ehdottoman sitovan, mikäli se on laadittu muotomääräyksiä noudattaen. Sitä voidaan käyttää sellaisenaan tai yhdistettynä remburssiin sekä rahoituksen välineenä myyjän myöntämissä toimitusluotoissa ostajalle. Lain mukaan vekselisitoumusten muoto noudattaa sen valtion lakia, missä sitoumus on allekirjoitettu eli Suomessa asetettujen vekseleiden muoto noudattaa Suomen lakia. (Pasanen 2005, 208.)

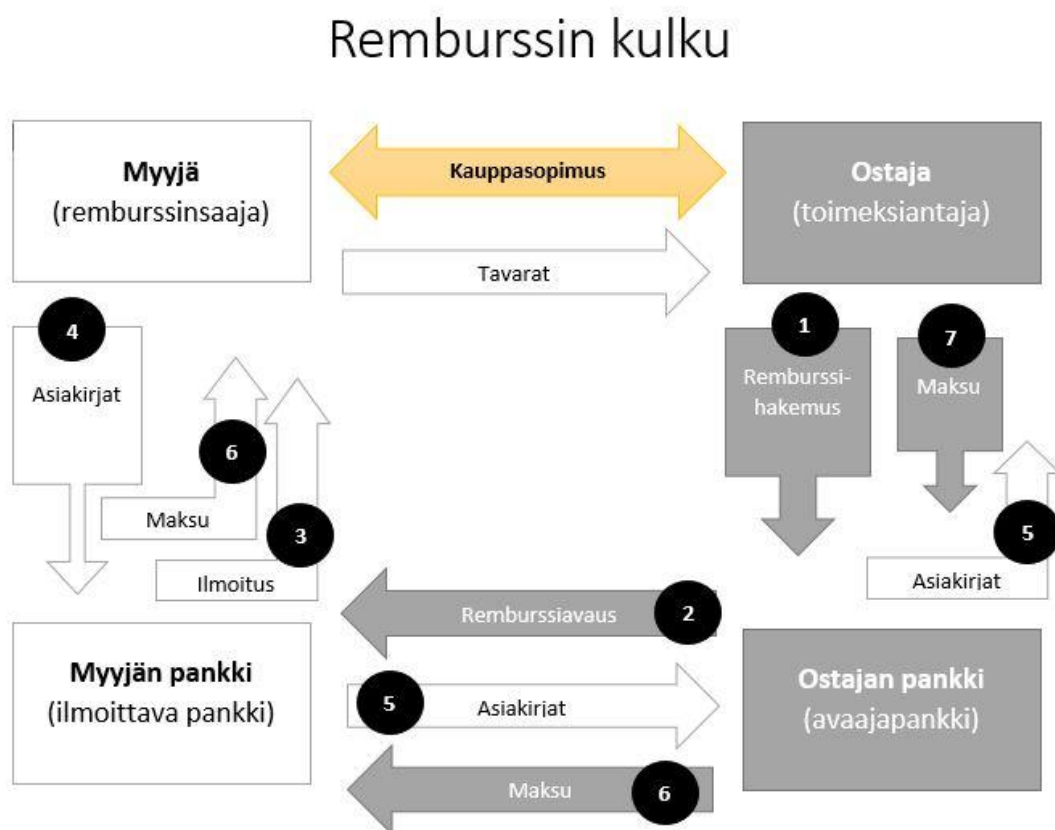
Vekseleitä erotellaan kaksi päätyyppiä: asetteet eli asetetut ja omat vekselit. Asetettu vekseli sisältää asettajan antaman kehotuksen maksaa vekselissä ilmoitettu rahamäärä joko asettajalle itselleen tai erityiselle vekselinsaajalle. Lain muotomääräysten mukaan tulee asetetussa vekselissä esiintyä asiakirjan kielellä sana vekseli (växel, Bill of Exchange, Draft, Lettre de Change...) sekä ehdoton kehotus maksaa asiakirjassa määrätty rahasumma, nimi jonka maksettava vekseli on, merkintä erääntymisajasta, merkintä paikasta jossa maksu on suoritettava, nimi jolle maksu suoritetaan, merkintä vekselin asettamispäivästä ja -paikasta sekä vekselin asettajan allekirjoitus. Omassa vekselissä ei ole kehotusta vekselisumman maksamiseen, se ainoastaan sisältää asettajan oman sitoumuksen. Omaa vekseliä käytetään mm. luotonantoavälineenä, jolloin sen pankille myymiseen liittyy pantin asettaminen. Omia vekseleitä ovat pankkivekselit, joita ulkomaankaupassa voivat olla pankkien itsensä maksettavaksi asetetut shekit. (Pasanen 2005, 209.)

Remburssi

Remburssia voidaan käyttää kansainvälisessä kaupassa maksunvälitystapana, luottamuksen osoittamisvälineenä, kassanhallintavälineenä, logistiikan apuvälineenä, rahoitustapana tai vakuusratkaisuna. Remburssin käyttö voi olla tarpeen maksun saannin varmuusvaatimuksen lisäksi, jos ostajan maan määräykset eivät salli ennakkomaksua, luoton saanti- ja myöntämismahdollisuudet lisääntyvät osapuolilla, poliittinen tai taloudellinen tilanne on epävarma kyseisellä markkina-alueella tai maksun saanti nopeutuu. (Pasanen 2005, 210-211.)

Remburssia käytettäessä maksutapana myyjän ja ostajan välillä tehdään kauppasopimus. Ostaja jättää remburssihakemuksen pankilleen, jotta pankki (avaajapankki) avaa remburssin. Remburssi avataan käyttäen kirjeenvaihtajapankkiverkostoa. Myyjän

pankki ilmoittaa remburssiehdot remburssinsaajalle joko vahvistamalla remburssin tai sitoumuksetta. Myyjä lastaa tavarat ja saa kuljetusasiakirjan, valmistelee muut tarvittavat asiakirjat, jotka myyjän pankki esittää remburssin ilmoittajan pankille. Näin maksu suoritetaan asiakirjoja vastaan, avaajapankki luovuttaa asiakirjat ostajalle. (Pasanen 2005, 214.)



Kuvio 3. Remburssin kulku. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Maksuehdot

Yritysten ulkomaankaupassa tehdään asiakas- ja markkinointipanostuksia eri markkina-alueille, tällöin kilpailulliset syyt voivat johtaa rahoitus- tai maksujärjestelyihin, jotka eivät välttämättä ole yrityksen pitkäaikaisen toiminnan kannalta kestäviä. Maksuehtojen suunnitteluun kannattaa varautua ennakoimalla, jotta neuvottelujen kuluessa tulisi olla selvillä, mistä omista eduista voitaisiin luopua kauppakumppanin hyväksi. Kun myyjä tarjoaa tavaroita tai palvelua, hän selvittää ostajalle kauppatapahtuman maksamisen liittyvät ehdot. (Pasanen 2005, 190.)

Kansainvälisessä kaupankäynnissä sovellettavista maksuehtolausekkeisiin liittyvistä käsitteistä ei ole tarjolla yhdenmukaisia ja yksiselitteisiä määritelmiä, joilla voitaisiin

helpottaa tai samankaltaistaa sekä ostajan että myyjän näkemyksiä ja tulkintoja lausekkeen muodostamisesta. Kansainvälisen kaupankäynnin menettelyjen yksinkertaistamista tavoitellessa on kuitenkin pystytty luomaan yhdenmukaisia osakokonaisuuksia, kuten perittävä ja remburssi (maksutavat), jotka noudattavat Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisia sääntöjä. On tärkeää ottaa huomioon maksuehtojen suunnittelussa kaupan eri aloilla omaksutut ja vallitsevat käytännöt sekä kauppatavat. (Pasanen 2005, 190.)

Valuutta – Kauppavaluutta on yleensä joko ostajan tai myyjän valuutta, mutta ulkomaankaupassa voidaan myös käyttää ns. kolmannen maan valuuttaa, joka ei ole kummankaan kaupan osapuolen valuutta. Kaupankäynti muilla valuutoilla kuin omalla eurolla aiheuttaa ylimääräisiä riskejä, jotka tulee ottaa huomioon osana maksuehtoja.

Kauppahinta – Usein tavara tai palvelu maksetaan kertasuorituksena, mutta esimerkiksi pääomahyödykkeet kuten laite- tai konetoimitukset sekä projektiluonteiset kaupat sisältävät lähes poikkeuksetta maksuporrastuksia. Toimituslausekkeissa määritellään myyjän toimintavelvoitteet ja se, mistä hän on oikeutettu kauppahinnassa laskuttamaan, myyjän siis tulee pystyä oikeilla asiakirjoilla osoittamaan, että hän on toteuttanut sovitut toimenpiteet.

Milloin maksetaan – Kauppahinnan vaatiminen kokonaisuudessaan ennakkomaksuna ei ole maksajalle miellyttävää, sillä tällöin ei synny varmuutta siitä, että maksettu tavara toimitetaan. Ennakkomaksu liittyy usein kauppatapahtumiin, joissa maksusuoritukset ovat muilta osin porrastettuja, näissä yhteyksissä ennakkomaksun vaatiminen 5-10% osalle kauppahintaa on osa tavanomaista kaupan maksumenettelyä. (Pasanen 2005, 192-193.)

Käteisperiaate ulkomaankaupassa sisältää usein kauppahinnassa mukana olevan 30 päivän maksuajan, koska maksun siirtoon oletetaan kuluvan aikaa. Maksutapajärjestelyt ovat avoimet, joissa sovitaan maksupäiväksi etukäteen määrätty päivä, jolloin kauppahintasaatavan on oltava myyjän tilillä, on käyttökelpoinen. Maksajan kuitenkin tulee selvittää etukäteen oma maksupäivänsä, jotta maksusuoritus kirjautuu myyjän tilille sovittuun ajankohtaan mennessä. Käteismaksun edullisuus ostajalle perustuu myyjän myöntämään käteisalennukseen, jonka merkitystä mm. ostajan hankkiessa ulkopuolista rahoitusta ei tule aliarvioida. Maksuajan myöntäminen ostajalle merkitsee myyjälle lisääntyvää epävarmuutta maksusuorituksesta. Kansainvälisessä kaupassa

noudatetaan suosituksia maksuaikojen myöntämisestä, jotta kilpailua käytäisiin hyödykkeillä ei maksuajoilla. Nämä maksuajat ovat siis 1-6 kk kulutustavaroille, 1 kk-1 vuosi kestokulutushyödykkeille, 1-5 vuotta pääomatavaroille sekä 2-10 vuotta investointitavaroille. Tavanomainen tililuottojärjestely ostajan ja myyjän välillä käsittää yleensä 30 päivän maksuajan, näin maksuaika kustannukset ovat sisällytetty tavaroiden tai palveluiden hintaan. (Pasanen 2005, 193-196.)

3.5 Arvonlisäverotus

Arvonlisävero on ns. kulutusvero, joka on tarkoitettu lopullisen kuluttajan maksettavaksi. Tässä ketjussa yritykset toimivat vain veron kerääjinä. Tavarakauppa ja palvelukauppa verotetaan kansainvälisessä kaupassa eri tavoin. Sen vuoksi on myyjän ja ostajan selvítettävä onko kaupan kohde tavaraa (aineellista esinettä tai sähköä) vaiko palvelua. (Hyttinen & Klemola 2014, 15.)

Toiminta kansainvälisillä markkinoilla edellyttää paitsi kotimaisen myös muiden liiketoiminnan harjoittamisvaltioiden arvonlisäverolainsäädännön tuntemista. Ulkomailla harjoitettavasta liiketoiminnasta syntyvien kustannusten minimoimiseksi on hyvä tuntea, millä edellytyksin yritys voi hankki ulkomailta tavaroita tai palveluja ilman paikallista arvonlisäveroa, tai millä edellytyksin voi saada hyväkseen ulkomailla suoritettun hankintoihin sisältyvän veron. (Pasanen 2005, 371.)

Alkuperämaaperiaatteen mukaan tavarakaupassa (yksityishenkilöille) myyjä tilittää oman maansa arvonlisäveron, kun tavara myyntiin liittyen kuljetetaan toiseen EU-maahan. Verotusoikeuden katsotaan olevan Suomella, jos tavarankuljetus ostajalle alkaa Suomesta. Tällöin myyntiin sovelletaan Suomen arvonlisäverolakia. Jos myytävä tavara on kuljetuksen alkaessa jossain toisessa EU-maassa, on kyseisellä maalla oikeus verottaa myyntiä. (Hyttinen & Klemola 2014, 19-25.)

Yritysten välisessä tavarakaupassa arvonlisäverotus voi perustua ns. määränpäämaaperiaatteeseen, eli arvonlisävero suoritetaan valtioon, johon tavara toimitetaan ja jossa tavara yleensä myös hyödynnetään. Tällöin tavarankuljetus vapautuu verosta tavarankuljetusmaassa. (Pasanen 2005, 373.)

Tavarakauppaan sovelletaan menettelyä, jossa myynti on tavarän lähtömaassa tietyin edellytyksin veroton, jolloin kuljetuksen päättymismaassa ostaja tilittää ostosta oman maansa veron. Tavara tulee toimittaa toiseen EU-maahan, jotta kyse on verottomasta EU-tavaramyynnistä. Kuljetuksen toiseen EU-maahan tulee suorittaa joko tavarän-myyjä tai ostaja omalla kalustollaan, itsenäinen kuljetusliike joko myyjän tai ostajan toimeksiannosta. Jotta tavaramyynti olisi verotonta, ostajan on oltava arvonlisäverolinen jossain muussa EU-maassa kuin tavarän lähtömaassa. (Hyttinen & Klemola 2014, 27-31.)

Palveluiden ulkomaankauppa

Pääsäännön mukaan verotusoikeus palvelun myynnistä on ostajan sijoitusmaalla. Elinkeinoharjoittajien välisessä kaupassa palveluiden myyntimaan pääsääntö on, että palvelun myynti verotetaan maassa, jossa ostajan kiinteään toimipaikkaan palvelu luovutetaan. Jos palvelua ei voida katsoa luovutetun mihinkään ostajan kiinteään paikkaan, luovutuspaikaksi ja palvelun verotuspaikaksi täten katsotaan ostajan liiketoiminnan kotipaikka. Veron suoritusvelvollisuus ulkomaisen palvelunmyyjän mynnistä siirtyy ostajalle, ellei myyjällä ole palvelun verotusmaassa kiinteää toimipaikkaa. (Hyttinen & Klemola 2014, 146.)

3.6 CE-merkintä

Yhä useampiin tuotteisiin vaaditaan CE-merkintä, ennen kuin niitä saa myydä EU:n alueella. CE-merkintä osoittaa sen, että tuote on tarkastettu ja se täyttää EU:n laatimat turvallisuus-, ympäristö- sekä terveysvaatimukset. Sitä käytetään riippumatta siitä, onko tuote valmistettu EU/ETA:n alueella tai sen ulkopuolella. Merkinnän saamiseksi tuotteesta on laadittava tekninen asiakirja, joka osoittaa tuotteen täyttävän EU:n voimassa olevat vaatimukset. (Sinun Eurooppasi [www-sivut](#) 2016.)

CE-merkinnän saamiseksi tulee selvittää mitkä vaatimukset koskevat tuotetta koko EU:ssa. On tarkistettava, että tuote täyttää asetetut vaatimukset, voimassa olevat vaatimukset määritellään tuoteryhmiä koskevissa direktiiveissä. Jotkin tuotteet tulee myös testata ja niistä on laadittava tekninen asiakirja. (Sinun Eurooppasi [www-sivut](#) 2016.)

Valmistaja varmistaa tuotteen vaatimustenmukaisuuden ja CE-merkinnän. Maahantuojan vastuulla on varmistaa, että tuotteet ovat vaatimusten mukaisia eikä niistä aiheudu turvallisuus- tai terveysriskejä. Jakelijalla on oltava riittävä tuntemus lakisääteisiin vaatimuksiin ja on kyettävä tunnistamaan selvästi vaatimustasonvastaiset tuotteet. Maahantuojan ja jakelijan on pystyttävä osoittamaan viranomaisille, että vaaditut toimenpiteet valmistajan toimesta on toteutettu. (Sinun Eurooppasi www-sivut 2016.)

3.7 Tuotevastuu

Ulkomaankaupassa on tuotevastuu tärkein vastuuvakuutus. Se korvaa ne henkilö- ja esinevahingot, joista vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan vastuussa ja mitkä ovat aiheutuneet vakuutetun liikkeelle laskemasta tuotteesta. Tuotevastuuvakuutus (Product Liability Insurance) kattaa siis vain henkilö- ja esinevahinkoja, ei ns. puhtaita varallisuusvahinkoja. Se ei siis kata esimerkiksi vahinkoja jotka syntyvät, kun toimitetun tavaran virheellisyydestä johtuen tilaajan tuotantoprosessi seisoo aiheuttaen taloudellisia tappioita. Tuotevastuuvakuutus kattaa ainoastaan itse tuotteen aiheuttamat vahingot, ei luovutetun tuotteen asennuksen tai korjauksen yhteydessä aiheutuvia vahinkoja, vaikka nämä työsuoritukset kuuluisivat kauppaan. Tuotevastuuvakuutus on voimassa vain vakuutusehdoissa määritetyllä alueella, jos voimassaolo alueeksi on määriteltä Eurooppa, se tarkoittaa sitä, että vakuutuksesta korvataan ainoastaan ne vahingot, jotka ovat tapahtuneet Euroopassa. Voimassaolo aluetta on mahdollista laajentaa lisämaksua vastaa. (Pasanen 2005, 354-355.) Tuotevastuuvakuutuksen voi Suomessa hankkia vakuutusyhtiöiltä. Niitä tarjoaa mm. if, Pohjola ja Lähi-Tapiola.

Rajoitukset

Tuotevastuuvakuutuksissa on joitakin rajoituksia. Vakuutuksesta ei korvata vahinkoa, joka aiheutuu luovutetulle tai myydylle tuotteelle, tai muulle omaisuudelle kuin tuotteelle itselleen, kun vahinko voidaan poistaa vaihtamalla tai korjaamalla luovutettu tuote. Kyse on siis siitä, että tuotevastuu on korvausvastuu tuotteen virheellisyydestä toiselle aiheutuneesta henkilö- tai esinevahingosta, myydylle tai luovutetulle tuotteelle itselleen aiheutunutta vahinkoa ei korvata. Vakuutuksesta ei korvata vahinkoa, joka korvataan lääkevahinkovakuutuksella. Suomessa on lääkevahinkoa varten olemassa

lääkevahinkovakuutus, jonka vuoksi tuotevastuuvakuutuksesta ei korvata kyseisiä vahinkoja. Tuotevastuuvakuutuksesta ei korvata vahinkoa, joka aiheutuu lakien, asetusten tai viranomaisten antamien tuoteturvallisuutta koskevien pakottavien ohjeiden tai määräysten vastaisesta toimenpiteestä, joista vakuutuksenottaja on tiennyt tai olisi pitänyt tietää. Vakuutuksenottajan tulee noudattaa voimassaolevia lakeja, jotta tuotevastuuvakuutus on korvauskelpoinen. Vastuun perustuessa yksinomaan sopimukseen, ei tuotevastuuvakuus korvaa vahinkoa. (Pasanen 2005, 354-357.)

4 LIIKETOIMINNAN ERI VAIHTOEHDOT

4.1 Yrityksen perustaminen ulkomaille

Eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä (ETEY) on avoimen kaltainen yhtiömuoto. Sen avulla unionin jäsenvaltion yritykset voivat harjoittaa yhteistoimintaa. Tarvitaan vähintään kaksi eri jäsenvaltioissa sijaitsevaa luonnollista henkilöä tai yritystä etuyhtymän perustamiseksi. Etuyhtymän johtajalla tulee olla asuinpaikka Euroopan talousalueella. (Suojanen, Savolainen & Vanhanen 2012, 141.)

EU-kansalaisella on oikeus perustaa yritys mihin tahansa EU-maahan, Norjaan, Islantiin, Liechtensteiniin tai perustaa jossakin EU-maassa rekisteröidylle yritykselle tytäryhtiö toiseen EU-maahan. EU:n tavoitteena on, että jäsenmaat noudattaisivat tiettyjä vähimmäissuosituksia, niin että uuden yrittäjän pitäisi voida hoitaa yrityksen perustamiseen liittyvät muodollisuudet kolmen työpäivän kuluessa, saada perustaa yritys ilman kohtuuttomia kuluja (enintään 100 euroa), hoitaa rekisteröinti verkossa sekä hoitaa kaikki muodollisuudet yhdessä viranomaispisteessä. (Euroopan nuorisoportaalnin www-sivut 2016.)

4.2 Tuotteen tai palvelun lisensointi

Yritykselle lisenssin myyminen voi olla mielekäs ratkaisu, kun tuotteen elinkaari on lyhyt, omistajan resurssit riittämättömät tai tuonti/vientirajoitukset estävät perinteisen kaupan. Lisenssin voi saada tuotteelle, valmistusmenetelmille, ohjelmistoille, tavaramerkin käytölle, palvelulle tai omaperäiselle liiketoimintatavalle. Lisenssinnin etuja on nopea uusille markkinoille pääsy, tullimaksujen välttäminen, nopea takaisinmaksu kehitystyölle sekä säännöllinen kassavirta (lisenssimaksuista). Haittoja ja uhkia taas on mm. ulkomaisen kilpailijan vahvistaminen, lisenssi saattaa vaikeuttaa myöhempää omatoimista markkinoille tuloa. (Pasanen 2005, 35-36.)

Lisenssillä tarkoitetaan mm. lupaa, ja Suomen patenttilaissa käytetään ilmaisua käyttö lupa. Kansainvälisessä liike-elämässä lisenssisopimuksella (license/ licence agreement) voidaan tarkoittaa minkä tahansa immateriaalioikeuden käyttöoikeutta, jolloin

lisenssin antajalla on omistuksensa perusteella yksinoikeus immateriaalioikeuteen ja täten hän voi korvausta vastaan antaa toiselle oikeuden käyttää sanottua oikeutta. Lisenssisopimuksen kohteena voi olla patentti, malli, tavaramerkki, tietokoneohjelma, know-how tai näiden yhdistelmät. Lisenssin saaja siis käyttää lisensoitua oikeuttaan tietyn tuotteen käyttöön, valmistamiseen tai niiden yhdistelmään. Lisenssisopimus on osa projektivientimuotoa siinä mielessä, että yrityksen ei tarvitse itse sijoittua vientimaahan, vaan antaa lisenssinsaajayritykselle oikeuden harjoittaa tiettyä tuotantoa soveltuvaa vastiketta vastaan. Näin vientiyritys välttää etabloitumisen riskejä, mutta toisaalta menettää myös mahdollisuudet sellaisiin tuottoihin, jotka vientimaassa harjoitettavaan valmistukseen ja markkinointiin liittyvät. (Pasanen 2005, 161.)

4.3 Sopimusvalmistajan käyttäminen

Sopimusvalmistuksessa yritys korvausta vastaan valmistuttaa tai laitattaa kokoon toisella yrityksellä tietyn määrän itse kehittämiään tuotteita, jotka se tämän jälkeen kokonaisuudessaan itse markkinoi eteenpäin. Sopimusvalmistus on lisensoinnin ja franchisingin välimuoto. Sosiaaliselle yritykselle tämä on hyvin soveltuva liiketoiminnan muoto, yritys voi toimia joko ostajana eli valmistuttajana tai myyjänä eli valmistajana toisen yrityksen tuotteelle. Sopimusvalmistajan käyttäminen mahdollistaa keskittymisen ydintoimintoihin ja samalla myyntivolyymien kasvattamiseen. (Karhu, Pajari & Salmi 2007, 27.)

Sopimusvalmistus tulee etupäässä kysymykseen, kun valmistaminen ulkopuolisella yrityksellä on kokonaistaloudellisesti edullisempaa kuin itse valmistaminen. Toisinaan yritykset jättävät koko valmistuksen sopimusyrityksen tehtäväksi ja keskittävät voimavaransa tuotteen kehittämiseen ja markkinointiin. Sopimusvalmistus soveltuu erityisen hyvin aloittavien ja pienten yritysten toimintamalliksi vähäisen pääoma- ja henkilöstötarpeen takia. Sen soveltuvuus operaatiomuodoksi saattaa olla heikko silloin, kun tuotteen valmistusprosessi ehdottomasti edellyttää korkeatasoista osaamista ja korkea laatu on tärkeä kilpailutekijä markkinoilla. Muita haittoja voivat olla suuremmat markkinointikustannukset, laajemmat osaamisvaatimukset sekä korkeampia liiketoimintariskiä. (Karhu, Pajari & Salmi 2007, 28.)

Sopimuskauppias on itsenäinen yrittäjä, jota sitoo päämiehen tai valmistajan kanssa tehty yhteistyösopimus. Franchise on yksi sopimuskauppiasmuoto ja monessa maassa onkin oma franchising-toimintaa koskeva lainsäädäntö. (Pasanen 2005, 64.)

4.4 Osakkuus ulkomaisessa yrityksessä, joint venture

Osakkuus on mielenkiintoinen vaihtoehto silloin, kun on löydettävissä sopivat, yhteistyökykyiset ja pitkäaikaiset toimivat partnerit. Sen etuja on pienempi pääoman tarve ja jos partneri on paikallinen, paikallinen imagon hyväksyminen. Osakkuusyhtiö voi toimia vähemmistö, fifty-fifty tai enemmistöperiaatteella. Osakassopimus kehystää keskeiset pelisäännöt koko toiminnalle ja sen suuntaamiselle. Joint ventureita on mahdollista perustaa tuotannon lisäksi myös tutkimus- ja tuotekehitystyötä varten. Osapuolten välinen luottamus on erittäin tärkeää. (Pasanen 2005, 41.)

Kansainvälisen kaupan välineenä voidaan joint venture ymmärtää yhteisen yhtiön perustamisprojektina, jossa sopijapuolet päättävät investoida kohdemaassa yhtiöön, joka tarvitsee viejamaan markkina- tai teknologiaosaamista tai tuntemusta. Kohdemaan yrityksellä puolestaan on muuta annettavaa kuten käyttöhyödykkeitä, raaka-ainetta tai tuotantotekijöitä. Tällaisessa yhteistyössä riskejä pienentää, jos kohdemaassa on asianmukainen yhtiölainsäädäntö ja jos yhteistyö perustetaan yhteisyrityksen muotoon. (Pasanen 2005, 166.)

Osakkaaksi ryhdytään joko perustettavaan yritykseen tai jo olemassa olevaan yritykseen, tavasta huolimatta se on usein merkittävä investointi. Yrityksen kannattavuus, omavaraisuus, vakavaraisuus, yhtiön sopimusvelvoitteet ja syyt miksi kyseiseen tulokseen on päädytty, on tärkeää selvittää ennen osakassopimuksen solmimista. (Osakassopimus [www-sivut](#) 2016.)

4.5 Agentuuri

Kauppaedustajalla tarkoitetaan tässä laissa elinkeinoharjoittajaa, joka toisen, päämiehen, kanssa tekemässä edustussopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti

edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- tai ostosopimuksia. (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417 luku 1 1 §)

Agentilla tarkoitetaan suomalaisessa ympäristössä kauppaedustajia, joita koskee Suomen laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä (8.5.1992/417). Kauppaedustajia koskeva lainsäädäntö on EU-direktiivin edellyttämin osin yhteneväinen kaikissa EU-maissa (Neuvoston direktiivi 86/653/ETY, 18.12.1986). Kauppaedustajadirektiivissä on jäsenvaltioille jätetty valinnanvaraa eräiden kysymysten osalta, eikä lainsäädäntö näin ollen ole täysin yhtenäinen EU:n alueella. Ulkomainen myyjä voi käyttää agenttia Suomessa, tällöin myyjä eli tavaran maahantuoja solmii edustusopimuksen eli agenttisopimuksen, johon sovelletaan lähtökohtaisesti Suomen lainsäädäntöä. Agentin roolina on etsiä asiakkaat, joihin päämies solmii itse omissa nimissään asiakassopimukset ja neuvottelee kauppahinnasta suoraan asiakkaan kanssa. Toisinaan saattaa olla ennalta sovittu, että agentilla on oikeus hyväksyä asiakkaan tilaus päämiehen puolesta tai vaihtoehtoisesti myyjä voi solmia jälleenmyyntisopimuksen, jossa jälleenmyyjä ostaa tuotteet myyjältä ja markkinoi sekä myy tuotteet omissa nimissään asiakkailleen. (Pasanen 2005, 122.)

Yleensä kauppaedustaja on itsenäinen elinkeinoharjoittaja, jonka suhde päämieheen määräytyy osapuolten välisen sopimuksen ja kauppaedustajia koskevan lainsäädännön perusteella. Kun myyjä haluaa avata markkinoita ulkomaille, hän joutuu suunnittelemaan vientinsä rakenteen. Vaihtoehtoina ovet oman sivuliikkeen tai tytäryhtiön perustaminen vientimaahan sekä jälleenmyyjän tai agentin valitseminen. Agenttiin liittyy tässä vaiheessa vähinten riskejä sekä kustannuksia. Ehdoista sopiminen on melko selkeää viennin pysytellessä EU:n rajojen sisässä. (Pasanen 2005, 122-123.)

Kauppaedustaja saa korvauksen toiminnastaan provision muodossa, eikä hänellä lähtökohtaisesti ole mahdollisuutta vaikuttaa tuotteen hintaan. Mikäli oikeus päämiehen tuotteiden hinnoittelusta annetaan agentille, otetaan alennus agentin provision laskennassa huomioon. Provision osalta tulee sopia lisäksi, miten provisio lasketaan, miten provisio-oikeus syntyy, provisio laskelman tekemisestä ja maksamisesta. (Kauppakamariverkko [www-sivut](http://www.sivut) 2016.)

5 SOPIMUKSET

Kansainvälinen kauppa pohjautuu lähes aina kirjallisiin asiakirjoihin, joita edeltää neuvottelut joko puhelimitse, kirjeenvaihdolla, neuvottelupöydän ääressä tai videokonferenssissa. Sopimusneuvotteluiden tarkoituksena on selvittää, haluavatko kaupan osapuolet sitoutua kauppaan. Lähtökohtaisesti osapuolet voivat määritellä sopimuksen ehdot haluamassaan muodossa, haluamallaan tavalla. Siihen kuinka yksityiskohtaisesti sopimus laaditaan, vaikuttaa mm. sopimuksen kohde, kesto ja sovellettava laki. (Pasanen 2005, 79.)

Kansainvälistä kauppaa sääteleviä sopimuksia ovat tulli- ja vapaakauppa- liikenne-, kuljetus, vero- sekä riitojen ratkaisua ja tunnustamista koskevat sopimukset. Ulkomaisten kauppakumppaneiden kanssa yritys itse solmii erilaisia sopimuksia kuten toimitus-, lisenssi-, agentti- ja yhteistyösopimuksia. (Yrittäjät www-sivut 2016.)

5.1 Sopimuksen solmiminen

Lähtökohtaisesti tarjous sitoo antajiansa ja osapuolia sitova sopimus syntyy, kun myöntävä vastaus tarjoukseen annetaan. Yleensä tarjous ja siihen annettu vastaus ovat sitovia siitä hetkestä, kun toinen osapuoli vastaanottaa tiedon tahdonilmaisusta. Kirjalliseen tarjoukseen on vastattava kohtuullisessa ajassa. (Suojanen, Savolainen & Vanhanen 2012, 61-62.)

Sopimus syntyy, kun siihen vastataan hyväksyvästi. Vastauksen ollessa kielteinen tarjous raukeaa. Tarjouksen vastaanottaja voi toisinaan esittää vastatarjouksen, johon toisen osapuolen on vastattava hyväksyvästi, jotta sopimus syntyy. (Suojanen, Savolainen & Vanhanen 2012, 62.)

6 KULJETUSMUODOT JA TOIMIJAT

Valittaessa kuljetusmuotoa on huomioitava tavarän lähettäjän ja vastaanottajan sijainti ja etäisyys, tavaraerän koko, paino, kuljetuksen kiireellisyys sekä mahdollinen varastoinnin tarve. Kuljetettavan tavarän tekniset ominaisuuksien lisäksi sen olomuoto (kiinteä, neste, kaasu), vahinkoalttius, pakkaustarve ja tavarän arvo tulee huomioida. Etukäteen on hyvä selvittää vastaanottajan purkuolosuhteet tai mahdollisuudet purkaa erilaisia kuljetusyksiköitä. On selvittävä myös, jos tavarän kuljetuksella on joitain erityisvaatimuksia tai rajoituksia. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Kuljetusreitit tulee suunnitella ja valita huolellisesti. Vakiintuneissa kuljetuksissa tulisi toisinaan pohtia uusia, mahdollisesti soveltuvia ratkaisuja. Kuljetusreittien valinnassa voi tulla esiin niin maantieteellisiä, liikenteellisiä kuin myös poliittisia tai hallinnollisia rajoituksia. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

6.1 Merikuljetus

Suomen ulkomaankaupan kuljetuksissa merikuljetus on keskeisimmässä asemassa. 85-90 % viennistä ja n. 70 % tuonnista kulkeutuu meriteitse. Kansainväliset merikuljetusmarkkinat ovat avoimia, mutta kilpailu 90-luvulla oli epätasaista ns. mukavuuslippujen ja erilaisten rekistereiden vuoksi. EU-maat päättivät yhteisistä merenkulunvaltiontuen suuntaviivoista pystyäkseen kilpailemaan, tämä on vähentänyt rahdin siirtymistä mukavuuslippumaihin. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Merikuljetuksen tehokkaassa järjestämisessä on useita eri vaiheita, yksi on tarjolla olevien vaihtoehtojen selvittäminen sekä yhteistyökumppanin valitseminen. Valinta on tärkeää yrityksen toiminnan kannalta etenkin silloin, kun kyse on toistuvasta kuljetustehtävästä. Merikuljetuksissa kuljetukset jakautuvat kappaletavarän kuljetukseen ja rahtaukseen. Kauppamerenkulku jakautuu hakurahti, linja- ja sopimusliikenteeseen. (Pasanen 2005, 286-287.)

Linjaliikenne

Linjaliikenteessä on yleistä, että alueella toimivat varustamot ovat yhteistyössä, mikä saattaa vähentää niiden välistä kilpailua. Varustamoilla saattaa olla keskinäisiä sopimuksia hinnoista, aikatauluista ja kuljetusehdoista. Linjaliikenteessä rahdit ovat etukäteen tiedossa, sillä konferenssit, varustamot tai niiden edustajat julkaisevat tariffeja, jotka ovat voimassa tietyillä reiteillä ilmoitetun ajan. Linjakonferenssit on vanha yhteistyö muoto. Valtaosa maailman linjaliikenteestä tapahtuu jonkun konferenssin hoitamana. Useimmat niistä ovat suljettuja, jolloin uusien toimijoiden on vaikea päästä niihin mukaan. Avoimiin konferensseihin saavat kaikki halukkaat osallistua. (Pasanen 2005, 287.)

Rahtimaksut

Merirahti perustuu yleensä tavaranarvoon, mitä arvokkaampi tuote, sitä korkeampi yksikkörahti. Veloitusperusteena on tavaran tilavuus tai paino, rahti veloitetaan rahdin kuljettajan edun mukaan, nyrkkisääntönä rahti xxx per tonni tai m³. Toisinaan erityisen arvokkaana pidetyn tavaran rahti voi olla ad valorem -perusteinen eli rahti on tietty prosenttimäärä tavaran arvosta. Konttiliikenteessä rahdit ilmoitetaan per yksikkö (FCL, Full Container Load), joko per 20' tai 40' kontti tai jokin muu nimetty erikoiskontti. Kappaletavaran kohdalla on LCL (Less than Container Load) -rahdit per tonni tai m³ ja ne ovat yleensä hinnoiteltu terminaalista terminaaliin-periaatteella, mutta täysien konttien kohdalla on mahdollista myös ovelta ovelle (d/d) -vaihtoehto. Konttikuljetuksessa tulee vastaan myös muita kustannuksia, esim. satamassa käsittelystä TCH (Terminal Handling Charge) ja CSC (Container Service Charge). Merikuljetuksien rahtimaksuissa on huomattavan paljon erilaisia lisiä, kuten satamalisä ja ruuhkalisä. (Pasanen 2005, 287-288.)

Hakurahtiliikenne

Hakurahtiliikenne on tavaroiden ja tuotteiden kuljettamista satunnaisesti satamien välillä ilman säännönmukaista aikataulua. Rahti määräytyy vapaasti kysynnän ja tarjonnan mukaan. Matkarahtauksessa (voyage charter) alus ottaa lastin kuljetettavaksi lastaus- ja purkusatamasta ja rahti määritetään tonniperusteisesti (yleensä dollareina). Rahdin kokonaismäärä riippuu kuitenkin rahtaus sopimuksessa sovituista ehdoista. Aikarahtauksessa (time charter) varustamo antaa laivan vuokralle rahtiajalle tiettyä korvausta vastaan. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Merilaki

Kappaletavarakuljetuksia säädellään merilaissa, joka on pakottavaa oikeutta, lisäksi löytyy joukko kansainvälisiä kuljetusoikeutta koskevia sopimuksia (Haag 1924, Haag-Visby 1968, Hampuri 1978). Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa on voimassa yhteinen merilaki (1994). Laki on pakottavaa ja voimassa, jos kappaletavaraa kuljetetaan näiden maiden välillä, lastaussatama tai purkaussatama on sopimusvaltiossa tai kuljetusaisakirja on annettu sopimusvaltiossa. (Pasanen 2005, 289.)

Rahdinkuljettajanvastuu ja viivästyminen

Rahdinkuljettaja on vastuussa tavarasta sen ajan, jonka tavara on hänen hallussaan niin aluksessa kuin maissa. Vastuu kattaa tavarahan vahingoittumisen, katoamisen ja viivästymisen sekä niistä aiheutuvan vahingon. Vastuusta voi vapautua, jos pystyy näyttämään, että vainko ei ole seurausta hänen tai hänen vastuullaan toimivan virheestä tai laiminlyönnistä. Tavara on viivästynyt, jos sitä ei luovuteta määräsatamassa sovitun ajan kuluessa, tai jos mitään ei ole sovittu, sen ajan kuluessa, jota olosuhteisiin nähden kohtuudella voidaan vaatia. Tämä on vaikeimmin hyödynnettävissä oleva korvausvelvollisuus. Viivästyminen muuttuu suoraan esinevahingoksi, jos kuljetettua tavaraa ei ole luovutettu 60 päivän kuluessa siitä, kun se olisi pitänyt luovuttaa. (Pasanen 2005, 289-291.)

6.2 Lentokuljetus

Lentokuljetuksessa lyhyt kuljetusaika ja luotettavuus ovat tärkeimmät tunnusmerkit. Pitkät välimatkat, syrjäinen sijaintimme ja tuotteiden jalostusasteen kohoaminen ovat lisänneet lentorahdin lisääntymistä etenkin Suomessa. Korkeat rahtimaksut, tavaroihin liittyvät mitta- ja painorajoitukset sekä maassa tapahtuvien toimintojen hitaus ovat lentokuljetukseen liittyviä kielteisiä mielikuvia. Logistiikan kannalta nopein perille toimittamisen muoto tuottaa tavaralle ja kuljetusmuodolle lisäarvoa. Suomessa lentorahdin sääntely tapahtuu ilmakuljetussopimuslain 1977 (IKSL), ilmakuljetuslain 1986 (IKL) sekä Varsovan, Varsova-Haagin ja Varsova-Montrealin yleissopimuksia tai lisäsopimusten säännösten mukaan. (Pasanen 2005, 321.)

IATA

IATA eli International Air Transport Association on ilmakuljetusten toimijoiden katto-, etu- ja yhteistyöjärjestö. 83% koko maailman lentoliikenteestä on IATA:n alaisuudessa. Jäseniä on 117 eri maasta yhteensä 265 lentoyhtiötä. (IATA:n www-sivut 2016.)

Kuljetus ja reititys

Kuljetusasiakirja eli Air Waybill, AWB, on osoitus kuljetussopimuksen syntymisestä. Sen muita tehtäviä ovat mm. vahvistaa lähetys hyväksytyksi, vakuus lähettäjän kulu- tusehtojen noudattamisesta ja lasku sekä kuitti rahtiin liittyvistä maksuista. Kuljetus- asiakirja voidaan sopia annettavaksi sähköisessä muodossa. Reitityksellä on iso mer- kitys lentorahdissa. Reititys ei juuri vaikuta hinnoitteluun, mutta suunnitellessa tulee ottaa huomioon, että eri kentillä on eri transit-ajat ja muita transit-prosessin laatuun ja luotettavuuteen liittyviä eroja. (Pasanen 2005, 322-323.)

Rahtimaksut

Tavaran luovutus tapahtuu terminaalissa. Terminaalissa tapahtuvasta työstä, myös tur- vatoimet, veloitetaan maksuja. Rahtimaksut määräytyvät pääosin IATA:n säännösten mukaan. Rahtihinnat kattavat kuljetuksen lähtökentän ja määräkentän välillä ja niihin sisältyy kaikkiin tarvittavat kauttakuljetukseen liittyvät kustannukset. Hinnat julkais- taan kilohintoina ja ne ovat joko lähtömaan valuutassa tai USA:n dollarissa. Rahti- maksu perustuu lähetyksen tilavuus tai bruttopainoon. Lentoyhtiöt saattavat ottaa hoi- taakseen paikallisia kuljetuspalveluja, tällaiset d/d palvelut erotetaan rahdinkuljettajan pakottavasta vastuusta ja tuottavat lisäkustannuksia. (Pasanen 2005, 324-326.)

Tavaran kuljetus

Rahdinkuljettajan on pyrittävä sopimuksessa mainittuun lopputulokseen kuljetusajan ja reitin suhteen, mutta on kuitenkin oikeus tarvittaessa vaihtaa jopa kuljetustapaa. Säännöt vaihtelevat lentoyhtiöiden välillä. Lähettäjällä on määräämisoikeus tavaraan kuljetuksenkin aikana. Tämä oikeus kattaa kuljetuksen keskeyttämisen tai takaisinoton lähtöpaikkaan, pysäyttämisen välilaskupaikkaan sekä uuden vastaanottajan nimeämi- sen, mutta ohjeet tulee antaa kirjallisesti. Vastaanottajan on jo ennen luovutusta hy- väksyttävä lähetys ja siihen liittyvät kustannukset. Vastaanottajan tulee tarkastaa ta-

vara ja tehdä tarpeen vaatiessa (vahingonkorvaus) muistutus rahdinkuljettajalle, muutoin tavara katsotaan vastaanotetuksi kuljetuskirjan mukaisesti. (Pasanen 2005, 326-327.)

Vastuu

Rahdinkuljettajan isännänvastuu kattaa henkilökunnan ja kaikki apulaiset. Vastuu sisältää lisäksi sidoksissa olevat toiset lentoyhtiöt, jotka ovat yhteisvastuussa osapuoliin nähden. Rahdinkuljettaja on vastuussa esinevahingoista, jotka ovat sattuneet tavaralla ollessa hänen huostassaan (lentopaikalla tai ilma-aluksessa). Vastuu sisältää jälleen kuormauksen. Rahdinkuljettaja vapautuu vastuusta, jos hän osoittaa vahingon johtuvan tavaralla laadusta, ominaisuudesta, siinä olevasta viasta, puutteellisesta pakkauksesta, sotatoimesta (aseellisesta selkkauksesta) tai viranomaisten toimenpiteestä. Korvaus kattaa koko vahingon kauppavoitto mukaan lukien. (Pasanen 2005, 327.)

Turvatarkastus

Turvatarkastus on toimintaa hidastava ja kustannuksia lisäävä elementti. Lentorahdin ja -postin turvavalvontajärjestelmä noudattaa kansallista lainsäädäntöä ja kansainvälisiä velvoitteita. Rahtihuolitsija ja lentoyhtiö vastaavat turvatarkastuksesta. Turvatarkastus suoritetaan käyttäen tehtävään soveltuvia läpivalaisulaitteita, räjähdysaineläpivalaisimia ja muita teknillisiä apuvälineitä. (Pasanen 2005, 328.)

6.3 Yhdistelmäkuljetus

Miltei kaikki meri-, lento- ja rautatiekuljetukset vaativat maantiekuljetusosuuden. Silloin puhutaan yhdistetystä kuljetuksesta. Näissä runkokuljetus tapahtuu rautateitse tai vesiliikenteen aluksella, teitse hoidetaan vain lyhyet nouto- ja jakelukuljetukset. Intermodaalikuljetuksia ovat kuljetukset, joissa tavarat ovat koko ajan samassa kuljetusyksikössä (esim. kontti, perävaunu) ja yksikköä siirretään usealla eri kuljetusmuodolla. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Yhdistetty kuljetus perustuu vähintään kahden eri kuljetusmuodon yhdistämiseen, jossa kumpakin muotoa sääntelee oma, pakottava lainsäädäntö. Kuljetuksesta anne-

taan yksi koko kuljetusketjun kattava kuljetusasiakirja. Yhdistetty kuljetus sopii parhaiten pitkille, yli 500 km, kuljetusetäisyyksille. Nykyään yhdistettyjä kuljetuksia toteutetaan myös mannerten välisissä kuljetuksissa ja onkin tärkeä toiminnan muoto mm. Suomen ulkomaankaupassa. (Pasanen 2005, 329-330.)

6.4 Kuljetusvakuutukset ja toimituslausekkeet

Yrityksen vaihto- ja käyttöomaisuus on yleensä vakuutettu omaisuusvakuutuksilla. Omaisuusvakuutukset ovat yleensä paikkakohtaisia siten, että omaisuus on vakuutettu ainoastaan silloin kun se on vakuutuskirjassa mainitussa paikassa. Näin myydyt tuotteet eivät ole vakuutuksen alaisia, kun niitä ryhdytään kuljettamaan ostajalle. (Pasanen 2005, 366.)

Kuljetusvakuutuksella vakuutetaan tavara kuljetuksen aikana mahdollisesti tapahtuvan vahingon varalta. Kuljetukset vakuutetaan yleensä Institute Cargo Clauses -ehdoin (ICC). Vakuutuksen ottaja voi valita vakuutuksen laajuuden: perus-, laajennettu perus- tai täysvakuutus. (Pasanen 2005, 368.)

Toimituslauseke määrittää tavaran toimittamiseen liittyvien velvollisuuksien jakautumisen myyjän ja ostajan välillä. Kauppasopimuksen jälkeen kaupan osapuolet sopivat tavaran toimittamisesta, johon sisältyy toimittaminen, toimituksen vastaanotto, kuljetussopimus, riskin siirtyminen, vienti- ja tuontiselvitys (ym. muodollisuudet), kustannusten jakautuminen, pakkaus, tarkastaminen, tiedottaminen, toimitusasiakirjat ja muut asiapaperit. (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

Toimituslausekkeen tehtävänä on määrittää tavaran siirrosta aiheutuvien kustannusten ja vahingonvaaran jakautuminen kaupan osapuolten välillä. Vastuiden jakautuminen ei aina tapahdu samassa pisteessä: myyjän kustannusvastuu voi ulottua lähelle ostajaa, mutta ostajan vaaranvastuu on alkanut jo kuljetuksen käynnistymisen yhteydessä. (Pasanen 2005, 252.)

Taulukko 2. Incoterms 2010 (Logistiikan maailman www-sivut 2016.)

EXW	Ex Works	Noudettuna
FCA	Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla
FAS	Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla
FOB	Free On Board	Vapaasti aluksessa
CFR	Cost and Freight	Kulat ja rahti maksettu
CIF	Cost, Insurance and Freight	Kulut, vakuutus ja rahti maksettu
CPT	Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Kuljetus ja vakuutus maksettu
DAT	Delivery At Terminal	Toimitettuna terminaalissa
DAP	Delivery At Place	Toimitettuna määräpaikalle
DDP	Delivery Duty Paid	Toimitettuna tullattuna

7 ULKOMAANKAUPPAAN LIITTYVÄT RISKIT

”Riski

negatiisen seurauksen ja tämän seurauksen todennäköisyyden tulo (esim. onnettomuuteen tai sairauteen)” (Suomisanakirjan www-sivut 2016.)

Erilaisia maksuehtoon ja rahoitukseen liittyviä riskejä ovat mm. sopimus-, valuutta-, korko- ja rahoitusriskit. Lisäksi ostajasta johtuvat kaupalliset sekä ostajan maahan kohdistuvat maariskit ovat huomioitava. Tuonti- ja vientikaupan kaikissa vaiheissa tarvitaan selvitystä erilaisista riskeistä sekä arvioita niiden todennäköisyydestä kauppatapahtumassa. Riskienhallintaa on niiden välttäminen, vähentäminen, hajauttaminen, siirtäminen tai omassa hallinnassa pitäminen. (Pasanen 2005, 185-186.)

Sopimusriski

Sopimuksen tekijällä tulee olla selkeä näkemys sopimuksesta ja sen yksityiskohdista ennen allekirjoittamista, jotta ei olisi epäselvyyttä siitä, mistä toinen osapuoli haluaa

neuvotella. Sopimusriskejä arvioitaessa tulee ottaa huomioon tarvittavat vakuudet, sopimuksen maksuehdot ja mahdolliset viivästymiset maksussa ja toimituksessa. (Pasanen 2005, 186.)

Valuutta-, rahoitus- ja korkoriski

Kauppavaluutaksi valittaessa muu kuin euro, on kauppatapahtumassa valuutan kurssiriskistä. Riskin kantaa maksajana ostaja, jos käytetty valuutta ei ole hänen maansa valuutta, mutta toimii myös toisinpäin. Valuuttakurssiriskien lajeja ovat tase- ja transaktioriski. Taseriski tarkoittaa kirjanpitoon kuuluvien valuuttojen määrällistä epätasapainoa, mihin liittyy laskennallinen valuuttatappio tai -voitto eli ”tuloslaskelmariski” joka, syntyy kun valuutat muutetaan euroiksi tilinpäätöshetken valuuttakurssein. Transaktioriski liittyy yksittäiseen saamiseen tai velkaan, jossa lopullinen valuuttatappio tai -voitto nähdään vasta kun ko. maksu toteutuu. Rahoitusriski voi liittyä käyttökelpoisen rahoituksen saatavuuteen, vaadittavien vakuuksien puuttumiseen tai niiden järjestämättömyyteen. Kun saamisten ja velkojen korot ovat syntyneet eri perusteista ja eri aikoina on kyseessä korkoriski. (Pasanen 2005, 187.)

Asiakirjariski

Luonnollisesti kansainväliseen kauppaan liittyvistä tavoista ja laeista löytyy eroavaisuuksia valtioiden välillä. Etenkin tuotevastuulait ja agenttisopimukset saattavat poiketa merkittävästikin Suomen laeista. Vientikaupassa saattaa tulla vastaan kaupan käyntiin liittyviä vieraita asiakirjoja. Puutteet ja virheellisuudet asiakirjoissa saattavat vaarantaa kaupan toteutumisen tai pahimmillaan aiheuttaa luottotappion tai jopa korvausvaatimuksen myyjää kohtaan. (Pasanen 2005, 187.)

Ostajasta johtuvat riskit – luottoriski ja maariskit

Ostajien luottokelpoisuuden perinpohjainen tutkiminen tulisi kuulua vientikaupassa päivittäisiin rutiineihin. Ei ainoastaan riitä, että luottotietoja kysytään vain kaupan syntyessä, vaan kaupankäynnin jatkuessakin on ostaja taloudellista tilaa valvottava ja seurattava. Kaupallisten riskien alue on punnittava ostaja- ja edustajakohtaisesti, sillä suunnittelemattomasti toteutettu kauppa ja harkitsemattomasti valitut kauppaehdot voivat johtaa ennalta arvaamattomiin tilanteisiin, joista ei aina selviä tappioita. Maariskitekijöitä voivat olla esim. sodan tai kriisin uhat, kansallistaminen, valuuttapula tai valuuttasäännöstely. Taloudellinen riski on maariskiä helpommin ennustettavissa.

Maan taloudellisen riskin arviointi keskittyy lähes poikkeuksetta maan ulkoisen velkaantumisen ja maksutaseen tarkkailuun. Poliittiseen riskiin liittyvät sekä maan sisäinen vakaus, että suhteet naapurivaltioihin. Maariskejä tarkastellessa maat luokitellaan eri tasoihin riskiluokkiin. Maariskejä tarkastellessa maat luokitellaan eri tasoihin riskiluokkiin. Yritysten itsensä on vaikea tutkia eri maihin liittyviä riskejä ilman runsasta työpanosta, jolloin voi turvautua asiantuntijoihin. Viennin suuntautuessa maihin, joissa maariski voi toteutua, on hyvä turvata saatavat esimerkiksi eri vientitilanteisiin soveltuvilla vientitakuilla, joilla voidaan kattaa kohdemaahan liittyvät riskit. (Pasanen 2005, 188-189.)

Vahinkoriski

Vahinkoriski on odottamaton ulkoisten tekijöiden aiheuttama ja kohdistuvat yrityksen omaisuuteen, toimintaan tai henkilöstöön. Mahdolliset vahingot voidaan usein etukäteen arvioida melko tarkasti. Vahinkoriskien hallinnassa ja karttamisessa suojatoimenpiteiden ja vakuutusten olemassaololla on iso merkitys. (Pasanen 2005, 189.)

8 ESIMERKKI: YRITYKSEN PERUSTAMINEN IRLANTIIN

8.1 Irlannin tasavalta

Irlannin tasavalta käsittää viisi kuudesosaa Irlannin saaresta. Maan koillisosassa sijaitseva Pohjois-Irlanti kuuluu Yhdistyneeseen kuningaskuntaan. Talouden tärkeimmät toimialat olivat (2015) teollisuus 39,1 %, tukku- ja vähittäiskauppa, kuljetus, majoitus, ja ravitsemustoiminta 12,8 % sekä julkinen hallinto ja maanpuolustus, koulutus-, terveys- ja sosiaalipalvelut 12,3 %. Tärkeimmät vientimaat ovat Yhdysvallat, Yhdistynyt kuningaskunta sekä Belgia, kun taas tuontimaat Yhdysvaltojen ja Yhdistyneen kuningaskunnan lisäksi on Ranska. (Euroopan unionin [www-sivut 2016](#).)

Irlanti on pieni, noin viidesosa Suomen pinta-alasta, mutta hyvin asutettu maa. Asukkaita on 4,5 miljoonaa ja maan BKT vuonna 2015 oli 214,623 miljardia euroa. (Euroopan unionin [www-sivut 2016](#).)

Sisämarkkinat

Suomen ja Irlannin välinen vaihtokauppa on ollut Suomelle alijäämäistä jo useamman vuoden. Tullin mukaan Suomen vienti Irlantiin vuonna 2014 oli n. 120 milj. euroa ja koostui pääosin paperi- ja metallivalmisteista, koneista, laitteista, kuljetusvälineistä sekä kemiallisista aineista. Irlannin tuonnin arvo samana vuonna oli n. 460 milj. euroa, joka koostui pääosin malmeista, metalliromusta, kemiallisista aineista sekä koneista ja laitteista. (Suomen suurlähetystö Dublin [www-sivut 2016](#).)

Irlannin globaalisti tärkeimpiä vientitavaroita ovat lääkeaineet, kemikaalit, lääketieteelliset ja tekniset laitteet, liha sekä mm. kosmetiikka. (World's top exports [www-sivut 2016](#).)

Irlanti talousalueena

Irlanti on pieni, hyvin globalisoitunut maa, jonka ikäjakauman mukaan kolmasosa sen asukkaista on alle 25-vuotiaita. Maan koulutustaso on parantunut huomattavasti viime vuosina, joka näkyy tilastoissa. Nuorten määrä on myös lisännyt koulutustarjontaa. Tarjolla on nyt paljon luonnontieteiden, teknologian ja insinöörin koulutusaloja. Irlanti

on monikulttuurinen maa, jopa 17 prosenttia sen väestöstä on kansainvälistä. Maahan lähdetäänkin helposti opiskelujen tai työn perässä. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

Keskimäärin työvoima kustantaa Irlannissa (30,00 euro/h), joka on vähemmän kuin esim. Suomessa (33,00 euro/h), Saksassa (32,20 euro/h) tai Alankomaissa (34,10 euro/h). Myös maan verokiila on yksi Euroopan alhaisimmista. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

Irlannin televiestintä on yksi Euroopan kehittyneimpiä ja kilpailukykyisempiä, johon on selvästi vaikuttanut takavuosien investoinnit. Kuluttajalla on mahdollisuus valita useamman palveluntarjoajan joukosta. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

8.2 Verotus

Yhteisön *tullialueella* sovelletaan yhteistä tulli- ja kauppapolitiikkaa suhteessa EU:n ulkopuolisiin maihin, joka siis tarkoittaa, että viennissä/tuonnissa yhteisön kaikissa maissa kannatetaan samat tullit. Yhteisön ulkopuolelta tuotaviin tavaroihin kohdistetaan yhteisössä samoja kauppapoliittisia toimenpiteitä kuten kiintiöitä ja muita tuontirajoituksia. Yhteisön *veroalueella* taas sovelletaan yhteisön harmonoidun välillisen verotuksen (arvonlisä- ja valmistevero) lainsäädäntöä, joka on siirretty osaksi jäsenvaltioiden verotusta. Harmonointi on verotuksen yhtenäistämistä yhteisön veroalueella. (Tullin www-sivut 2016.) Niin Suomi kuin myös Irlanti kuuluvat sekä EU:n tulli- että veroalueeseen.

Revenue Commissioners vastaa Irlannissa verotuksesta. Yritystä perustettaessa tulee rekisteröityä Revenue:lle. Ennen verokantaan rekisteröitymistä yrityksen kuitenkin tulee olla jo rekisteröity Companies Registration Office (CRO):ssa. Verokantaan rekisteröitymistä varten tulee täyttää viralliset kaavakkeet ja toimittaa ne Revenue Commissioners:iin, kaavakkeet on mahdollista tulostaa Revenue Commissioners nettisivuilta. (Irish Point of Single Contact www-sivut 2016.)

Työntekijät maksavat veroa Pay As You Earn (PAYE) -järjestelmän mukaisesti. Järjestelmän mukaan maksettava vero vähenee työntekijältä päivittäin, viikoittain tai kuukausittain. Yrittäjän tulee huolehtia veron maksusta itse Self Assessment- järjestelmän mukaan. (Revenue www-sivut 2016.)

Yritysvero Irlannissa on 12,5 %. Verojärjestelmä on avoin, läpinäkyvä ja EU-säädösten mukainen. Maata toisinaan pidetäänkin ns. veroparatiisina. Alhainen veroprosentti houkuttelee ulkomaisia sijoittajia, joka taas vaikuttaa positiivisesti Irlannin talouteen. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

Arvonlisävero (Value Added Tax, VAT) velotetaan tuotteista ja palveluista. Arvonlisävero vaihtelee nollan ja 23 % välillä, riippuen myyntikohteesta. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

8.3 Yrityksen perustaminen

Perustettaessa tai laajentaessa jo olemassa olevan yrityksen toimintaa toiseen EU-maahan, apuna suositellaan käytettävän oman maan verkkopalvelua, josta saa tietoa eri maiden säännöistä ja muodollisuuksista. Jokaisella EU:n kansalaisella on siis mahdollisuus perustaa yritys mihin tahansa EU-maahan ja sen perustaminen saisi maksaa enintään 100 euroa. (Sinun Eurooppasi www-sivut 2016.)

Kuviossa 3. käydään läpi yrityksen perustamiseen liittyvät päävaiheet.

YRITYKSEN PERUSTAMISVAIHEET:



Kuvio 3. Yrityksen perustamisvaiheet. (Yrittäjät www-sivut 2016.)

Yritysmuodot ja yrityksen rekisteröinti

European Economic Area (EEA):n kansalaiset eivät Irlannissa tarvitse erillistä lupaa yrityksen perustamiseen. Irlannissa yritysmuotoja on kolme; sole trader, partnership ja limited company. Yritykset tulee rekisteröidä Companies Registration Office (CRO):ssa.

Sole trader, toiminimi, yksityisyritys. Rekisteröity yksityinen toiminimi, jonka taloudellisesta vakaudesta vastaa yrittäjä yksin. Helppo tapa aloittaa liiketoiminta.

Partnership, henkilöyhtiö, avoin yhtiö. Perustetaan kahden tai useamman henkilön yhtiösopimuksella. Yhtiömiehet vastaavat yhtiön veloista sekä muista velvoitteista henkilökohtaisesti.

Limited company, Osakeyhtiö. Yhtiömuoto jonka liiketoiminta on itsenäistä. Osakkaan vastuu on jaettu (investointien mukaan).

(Citizens Information www-sivut 2016.)

Yrityksen perustamiseen kuluva aika Irlannissa on n. 2-5 arkipäivää ja kustantaa 50 euroa. Yrityksen rekisteröinti tapahtuu Companies Registration Office (CRO):ssa (Sinun Eurooppasi www-sivut 2016.) Yrityksen nimen voi rekisteröidä Companies On-line Registration Environment:in kautta.

Domain nimien rekisteröinti

Suomessa internetin verkkotunnusta eli domain-nimeä voi hakea ja sen voi saada rekisteröity yritys, yhdistys, säätiö tai julkisyhteisö. Verkkotunnusta haetaan Suomessa Viestintävirastolta (fi-päätteinen), joka perii verkkotunnuksen myöntämispäätöksestä maksun. Viestintävirasto on kerännyt domain-nimistä tietopaketin nettisivuilleen. (Suojaanen, Savolainen & Vanhanen 2012, 113.)

Jos haluaa luoda yritykselle irlantilaiset nettisivut domain nimien rekisteröinnistä Irlannissa vastaa IE Domain Registry (IEDR). Yritys on yksityinen, mutta siitä huolimatta omaa yksinoikeudet verkkotunnusten jakamiseen. Domain-nimen rekisteröintiprosessi kestää maksimissaan päivän. (Ireland's Domain Registry www-sivut 2016.)

Pankkiasiat

Irlannissa jokaisen aloittavan yrityksen tulee avata pankkitili. Tilityyppi riippuu yritysmuodosta. Osakeyhtiö tarvitsee erillisen luvan johdolta tilin avaamiseen. Jokaisella pankilla on omanlaisensa lomakkeet omine ehtoineen ja valtuuksineen, joista kannattaa ottaa selvää. Kuten Suomessakin, osakeyhtiölle tiliä avatessa tulee siitä olla yrityksen hallituksen kirjallinen päätös ja tieto kenellä on tilinkäyttöoikeus. Lomakkeisiin tulee kaikkien niiden henkilöiden allekirjoitukset, joille valtuus pankkitilin käyttämisestä halutaan antaa. Pankki vaatii lisäksi nähdä yrityksen perustamiskirjan, jonka yritys saa rekisteröintinsä yhteydessä. (Small Business Finance www-sivut 2016.) Pankkitiliä avatessa suositellaan myös selvittämään mahdolliset käyttökustannukset sekä käyttömahdollisuudet, jotta välttyään yllätyksiltä. Lisäksi on hyvä selvittää kuinka ja kuka pääsee käsiksi tilillä oleviin rahoihin. (Point of Single Contact www-sivut 2016.)

Useat yritykset, kuten Microfinance Ireland tarjoaa lainoja pienille, jopa aloittaville yrityksille aina 2000 eurosta 25 000 euroon 6,8 % korolla. Vuoden 2015 uudistuksen myötä yritysten on mahdollista saada lainaa, ilman pankin myöntämää suositusta. (Microfinance Ireland www-sivut 2016.)

Start-up ja starttiraha

Irlannista löytyy useampi uusia yrityksiä alkuun auttava toimisto. Luotetuimmat ja kuuluisimmat ovat Citizens Information, Enterprise Ireland ja Local Enterprise Office. Valtio voi myöntää veron kevennyksiä uusille start-up yrityksille ensimmäiselle kolmelle vuodelle. (Citizens Information [www-sivut](#) 2016.)

Enterprise Ireland on valtion organisaatio, joka vastaa maan yritysten kasvusta ja kehityksestä. Se toimii yhteistyössä yritysten kanssa auttaen niitä aloittamaan, kasvamaan, muuttumaan tai maailmanmarkkinoiden haasteissa. Enterprise Ireland tukee erityisesti Irlannin vientiin erikoistuneita yrityksiä. He lupaavat aloittaville, potentiaalisille yrityksille starttirahaa. (Enterprise Ireland [www-sivut](#) 2016.)

Local Enterprise Office tarjoaa neuvoa, tietoa ja tukea aloittaville tai toimintaansa laajentaville yrityksille. He kuvailevatkin olevansa *First Stop Shop*. Heidän roolinsa on auttaa pieniä yrityksiä laajentumaan, tukea start-up yrityksiä sekä ns. ”can-do” yrityskulttuuria, luoda uusia yrityksiä, auttaa yrityksiä kansainväistymään ja vastata asiakkaidensa tarpeisiin mahdollisimman kattavasti. (Local Enterprise Office [www-sivut](#) 2016.)

IDA Ireland on Irlannin sisäisiä investointeja edistävä agenttiyritys. IDA on ei-kaupallinen, puoliksi valtion omistama, joka tukee ulkomaisia sijoittajia sijoittamaan Irlantiin. IDA tekee yhteistyötä potentiaalisten sijoittajien kanssa auttaen heitä tai laajentamaan toimintaansa Irlantiin. (IDA Ireland [www-sivut](#) 2016.)

Kirjanpito

Irlannissa toimii useita kirjanpitolivastoja eri kokoisille yrityksille. Yksityisyrittäjä pystyy helposti tukeutumaan edullisempaan ja yksinkertaisempaan tilitoimistoon. Isoimmilla tilitoimistoilla löytyy omat nettisivut ja ilmainen asiakaspalvelunumero. Tilitoimistoja on helppo löytää internetistä tai voi tiedustella suosituksia muilta yrityksiltä.

Tilitoimistoja Dublinin alueella on mm. Accounts Advice Centre ja John McElhinney & Co. Corkin alueella Buckley Kiely & Co. ja Best Practice Outsourcing sekä Limerickin alueella O'Donovan Lavin ja TaxAssist Accountants.

Pk-yritykset eivät useinkaan palkkaa ulkopuolista yritystä kirjanpitoon, vaan palkkaavat alan koulutetun henkilön itselleen töihin. Irlannissa on tarjolla useita eri tasoisia ja hintaisia kirjanpitokursseja, joihin on mahdollista osallistua. (Adams henkilökohtainen tiedonanto 10.11.2016)

Liiketilän vuokraus

Ennen perustamispaikan valintaa on hyvä tutustua mahdolliseen liikealueeseen. On hyvä kartoittaa mahdolliset kilpailijat, alueella jo olemassa olevan tarjonnan. Suomesta käsin katsoen on Dublin monen ensimmäinen paikkavalinta, mutta ei tulisi unohtaa nopeasti kasvavaa Corkia, jolla on erinomaiset kuljetusyhteydet tai länsirannikon Limerickiä, josta suora lentoliikenne mm. Tukholmaan.

Tällä hetkellä rakenteilla on lähes 350 000 m² uutta toimistotilaa eri puolella Irlantia. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

Taulukko 3. Toimitilojen vuokratukustannukset Irlannissa. (IDA Ireland www-sivut 2016.)

KAUPUNKI	TOIMISTOTILA VUOSIVUOKRA PER M²	TUOTANTOTILA VUOSIVUOKRA PER M²
Dublin City	619 €	
- Dublin South	269 €	
- Dublin North	161 €	
- Dublin West	151 €	
Cork	226 €	65 €
Galway	215 €	65 €
Limerick/Shannon	161 €	53 €
Dundalk	161 €	53 €

Kuten taulukosta 3. voi hyvin päätellä, maan pääkaupunkiseudun vuokrataso on korkeampi. Toiseksi suurimmassa kaupungissa Corkissa hintataso on jo huomattavasti alhaisempi. Pienet välimatkat ovat suuri etu Irlannissa, sillä toimitilan voi hankkia halvemmalla kaupungin ulkopuolelta helppoine kulkuyhteyksineen.

Dublinin Suomen suurlähetystö suosittelee, ettei tiloja vuokrattaisi ilman esittelyä, koska alalla esiintyy myös epärehellisiä toimijoita. Irlannin kattavin vuokravälitysfirma on Daft. Lämmityskustannusten ja sähkön sisältyminen vuokraan vaihtelee hyvin paljon, siihen vaikuttaa mm. vuokranantaja, vuokratilan koko ja ennen kaikkea sijainti. Irtisanomisaika on yleensä yksi kuukausi ja vuokratakuu on yhden kuukauden vuokra. (IDA Ireland [www-sivut 2016](#); Suomen Suurlähetystö Dublin [www-sivut 2016](#).)

8.4 Kuljetus

Kuljetusmuodon valintaan vaikuttaa mm. vastaanottajan ja lähettäjän maantieteellinen sijainti, lähetyksen paino, arvo, eräkoko sekä mahdollinen pilaantumisherkkyys. Kuljetusmuodon ominaisuudet voivat myös olla määrääviä esim. tarvittavan kuljetuskapasiteetin saatavuus, kuljetuksen hinta, luotettavuus, nopeus sekä pakkaus vaatimukset. (Logistiikan maailman [www-sivut 2016](#).)

Irlannille oleelliset kuljetusmuodot ovat vesikuljetukset, lentokuljetukset sekä valtionsisäiset maantiekuljetukset. Irlanti-Suomi välillä liikennöi jokunen kuljetusyhtiö. Tarjolla on myös useita muiden EU-maiden yhtiöitä, jotka tarjoavat kuljetuspalvelujaan omien maidensa kautta, kuten mm. Alankomaalainen A2 logistics.

SkanTrans Ireland Ltd tarjoaa kuljetuspalveluja Irlannista Suomeen, ja muihin Pohjoismaihin. Yritys on erikoistunut juurikin Skandinavian maihin, Baltian meren ympäristöön ja Itä-Eurooppaan. SkanTrans Ireland:in yhtiökumppani Suomessa on Varova. Varova tarjoaa ratkaisuja erilaisiin logistiikan tarpeisiin ja omaa maailmanlaajuisen kuljetus- ja logistiikkaverkoston. Kuljetusmahdollisuudet niin lento-, meri- kuin myös maanteitse. (SkanTrans Ireland [www-sivut 2016](#); Varovan [www-sivut 2016](#).)

DHL on yksi tunnetuimpia kansainvälisiä logistiikka-alan yrityksiä, joka toimii yli 220 maassa ympäri maailmaa. DHL liikennöi Suomi-Irlanti välillä (DHL www-sivut 2016.). Seuraavassa DHL:lle esitetyn tarjouspyynnön johdosta saatu tarjous:

Esimerkiksi lähetyksen, jonka paino on 50 kg, mitat 60 cm x 60 cm x 30 cm, rahtihinnaksi tulisi 83 € + alv. Kyseinen hinta on maantiekuljetukselle, jossa isompaa tavaraa kuljetetaan kustannustehokkaammin kuin esim. lentorahtina. (Vuolle sähköposti 23.11.2016)

9 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia ohje liiketoiminnan aloittamisesta toisessa EU-maassa. Työn lähtökohtana toimi kiinnostus yrittäjyydestä. Toimeksiantaja halusi selvittää mitä kaikkea tulee tietää ennen liiketoiminnan kansainvälistymistä.

EU-alueen kansalaisilla on neljä vapautta: ihmisten, pääoman, tavaroiden ja palveluiden vapaa liikkuvuus, jotka helpottavat sisämarkkinoita. Yrityksen perustaminen ei kuitenkaan ole itsestään selvää, ainakaan toiseen maahan. Vaikka sisämarkkina-alueella kansainvälistymistä pidetään helppona, on siinä omat käytännön haasteensa erityisesti pienihenkilöstöiselle pk-yritykselle.

Opinnäytetyön viitekehys rakennettiin käsittelemään yritykselle tärkeimpiä kansainvälistymiseen liittyviä asioita aina viranomaismääräyksistä kuljetusmuotoihin. Työssä käytiin läpi myös liiketoimintaan erilaisia vaihtoehtoja sekä ulkomaankaupan riskejä. Opinnäytetyö pyrittiin luomaan mahdollisimman johdonmukaiseksi ja helppoluokseksi, joka voisi toimia oppaana kenelle tahansa toimintaansa laajentamista suunnittelevalle.

Empiirisessä osassa käytiin esimerkin kautta läpi edellä olevaa teoriaa. Esimerkissä selvitettiin liiketoiminnan aloittamiselle tarpeelliset maakohtaiset tiedot. Maaksi valikoitui Irlanti, toimeksiantajan kiinnostuksen myötä. Maakohtaisten tietojen keräämiseen käytettiin useita eri lähteitä totuudenmukaisen lopputuloksen saamiseksi.

Työstä syntyi opas liiketoiminnan aloittamiseen sisämarkkinoilla. Opinnäytetyö vastaa tutkimusongelmaan, joka oli yleisen, suomenkielisen ohjeistuksen puutteellisuus. Tietoa oli helppo löytää, muttei se aina ollut helposti ymmärrettävässä muodossa tai se oli hyvin sirpaleista. Erityisesti EU:n muuttuva lainsäädäntö tuli ottaa huomioon vanhempia lähteitä käytettäessä. Koin suurena vahvuutena oman henkilökohtaisen maatuntemukseni Irlantiin, joka helpotti empiirisen osan tiedonhaussa ja lähdekriittisyydessä.

Lopputulokset vastaa toimeksiantajan toiveita ja siinä on pyritty selvittämään kaikki toimeksiannossa esille tulleet kysymykset. Uskon työstä olevan apua niin toimeksiantajalleni kuin muillekin. Tieto on pääosin kerätty luotettavista, valtion tukemista lähteistä. Tiedon voidaan näin ollen luottaa olevan validia ja ajankohtaista.

Näiden ohjeiden myötä on mahdollista perustaa yritys Irlantiin. Ensimmäisenä suositelen ottamaan yhteyttä Local Enterprise Officeen (isommat sijoittajat IDA Ireland:iin). Ensiaskleet on mahdollista ottaa tämän ohjeen avulla. Jatkotutkimuksena olisi mielenkiintoista nähdä suomenkielisiä ohjeistuksia myös muista EU-maista tai vaikka tutkielma Suomen ja Irlannin yrityskulttuurien eroavaisuuksista.

EU:n muuttuvien säädösten myötä pyritään yhä yhtenäisempiin sisämarkkinoihin. Jäljellä olevista haasteista koitetaan päästä eroon yhdenmukaisuuden nimissä. Uskon että tulevaisuudessa tulemme näkemään muutoksia ainakin palvelualoilla ja ehkä jopa maiden verojärjestelmissäkin.

Tämän insinööriyön myötä opin mm. tuntemaan Euroopan unionin säädöksiä ja sisämarkkinoiden toimintaa ja sujuvuutta. Opin lisäksi EU:n sisäisiä kuljetuksista sekä liiketoiminnan vaihtoehtoja. Työ on valmistanut minua henkisesti oman yrityksen perustamiseen. Työn kirjoittaminen vei mukanaan, sillä oli mielenkiintoista selvittää asioita, joita tulee itse tarvitsemaan lähitulevaisuudessa.

LÄHTEET

Adams, M. 2016. Työnjohtaja, Córás Pipeline Services. Ashbourne Co. Meath. Henkilökohtainen tiedonanto 10.11.2016.

Alanen, J. 2002. Tavaroiden vapaa liikkuvuus Euroopan unionissa. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Citizens Information www-sivut. 2016. Viitattu 19.11.2016. <http://www.citizensinformation.ie/en/>

DHL www-sivut. 2016. Visionimme, tehtävämme ja strategiamme. Viitattu 23.11.2016. http://www.dhl.fi/fi/dhl_tietoa/yrityksen_esittely/tehtava_ja_visio.html

Direktiivi 2012/28-29/EU. Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi tavaroiden vapaasta liikkuvuudesta. Euroopan unionin virallinen lehti 26.10.2012. Viitattu 22.11.2016. <http://eur-lex.europa.eu/>

Direktiivi 2012/34-35/EU. Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi tulliyhteisöstä. Euroopan unionin virallinen lehti 26.10.2012. Viitattu 22.11.2016. <http://eur-lex.europa.eu/>

Enterprise Ireland www-sivut. 2016. About us. Viitattu 21.11.2016. <https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/Have-a-Startup-Idea/>

Euroopan nuorisoportaalin www-sivut. 2016. Yrityksen perustaminen toisessa EU-maassa. Viitattu 1.10.2016. http://europa.eu/youth/eu/article/58/24240_fi

Euroopan parlamentin www-sivut. 2016. Tavaroiden vapaa liikkuvuus. Viitattu 23.9.2016. <http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/fi/>

Euroopan parlamentti selkokielellä www-sivut. 2016. Sisämarkkinat. Viitattu 23.9.2016. <http://europaparlamenti.info/fi/Euroopan-unioni/EUn-merkitys/sisamarkkinat/>

Euroopan unionin www-sivut. 2016. Viitattu 1.11.2016. <https://europa.eu/european-union/>

Eviran www-sivut. 2016. Tuonti ja vienti. Viitattu 1.11.2016. <https://www.evira.fi/elintarvikkeet/tuonti-ja-vienti/>

Hyttinen, P., Klemola, A. 2014. Kansainvälisen kaupan arvonlisäverotus. Porvoo: Bookwell Oy.

IATA:n www-sivut. 2016. About us. Viitattu 5.10.2016. <http://www.iata.org/about/pages/index.aspx>

IDA Ireland www-sivut. 2016. Viitattu 15.11.2016. http://www.idaireland.com/docs/publications/Facts_about_Ireland_2016

Ireland's Domain Registry www-sivut. 2016. Viitattu 19.11.2016.
<https://www.iedr.ie/about-the-iedr/what-we-do/>

Irish point of single contact www-sivut. 2016. Viitattu 19.11.2016. <http://www.point-of-single-contact.ie/>

Karhu, K., Pajari, S., Salmi, R. 2007. Sosiaalisen yrityksen liiketoiminta ja ansaintalogiikka. Helsinki: Diakonia-ammattikorkeakoulu. www.kotu.oulu.fi/sytrim/pdf/liiketoiminta_ansaintalogiikka.pdf

Kauppakamariverkon www-sivut. 2016. Agentti- ja jälleenmyyntisopimukset. Viitattu 3.10.2016. <http://www.kauppakamariverkko.fi/>

Keskuskauppakamarin www-sivut. 2016. Viitattu 1.10.2016. <http://kauppakamari.fi/>

Koskenkylä, H., 2014. Suomen talous ja talouspolitiikan linja. Tammerprint Oy.

Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417 luku 1 §

Local Enterprise Office www-sivut. 2016. About us. Viitattu 21.11.2016.
<https://www.localenterprise.ie/About-Us/>

Logistiikan maailman www-sivut. 2016. Viitattu 1.10.2016. <http://www.logistiikan-maailma.fi/>

Micro Finance Ireland www-sivut. 2016. Interest rate cut on the way for small business. Viitattu 22.11.2016. <http://www.microfinanceireland.ie/>

Osakassopimus www-sivut. 2016. Osakkuus yrityksessä. Viitattu 3.10.2016.
<http://www.osakassopimus.fi/osakkuus-yrityksessa/>

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy.

Revenue www-sivut. 2016. Viitattu 19.11.2016. <http://www.revenue.ie/en/index.html>

Sinun Eurooppasi www-sivut. 2016. Viitattu 23.9.2016. <http://europa.eu/youreurope/>

SkanTrans Ireland www-sivut. 2016. Viitattu 22.11.2016. <http://www.efl.ie/skan-trans/index.php>

Small Business Finance www-sivut. 2016. Start your own business. Viitattu 19.11.2016. <http://www.smallbusinessfinance.ie/start-your-own-business/>

Suojanen, K., Savolainen, H., Vanhanen, P. 2012. Opi oikeutta 1. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Suomen suurlähetystö Dublin www-sivut. 2016. Maatiedosto Irlanti. Viitattu 15.11.2016. <http://www.finland.ie/Public/default.aspx?nodeid=43818&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1>

Suomisanakirjan www-sivut. 2016. Riski. Viitattu 5.10.2016. <http://www.suomisanakirja.fi/riski>

Tullin www-sivut. 2016. Kauppalasku. http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tullaus-arvo/miten_selvitetaan/index.jsp

Tullin www-sivut. 2016. Kuviot 2015. http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaan-kauppatilastot/grafiikkaa/liitteet/Kuviot_2015FI.pdf

Varovan www-sivut. 2016. Viitattu 22.11.2016. <http://varova.fi/>

Vuolle, A. DHL Freight Finland Oy. Vastaanottaja: Lehtinen, T. Lähetetty 23.11.2016 klo 7.30. Viitattu 23.11.2016.

World's top exports www-sivut. 2016. Ireland's top 10 exports. Viitattu 15.11.2016. <http://www.worldstopexports.com/irelands-top-10-exports>

Yrittäjät www-sivut. 2016. Yrityksen perustamisen vaiheet. <https://www.yrittajat.fi/>